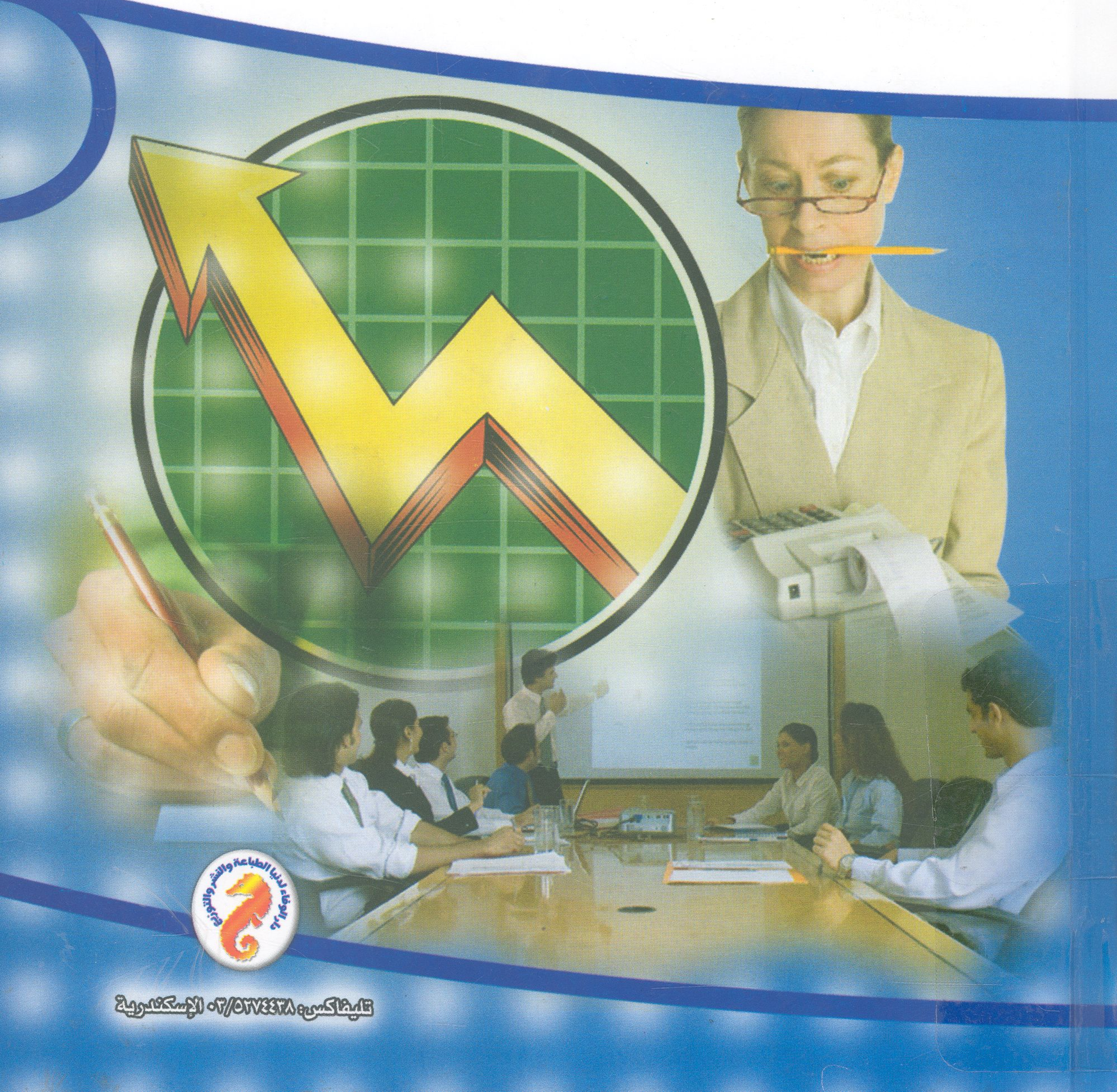
دراسة الجدوى الفنية والاقتصادية وتقييم المشروعات

دكتور

أحمد عبد السميع علام



دار الوفاء لدنيا الطباعة والنشر والتوزيع

دار الوفاء لدنيا الطباعة والنشر والتوزيع
تليفاكس: ٠٣/٥٣٧٤٤٣٨ الإسكندرية

دار الوفاء لدنيا الطباعة والنشر والتوزيع

دار الوفاء لدنيا الطباعة والنشر والتوزيع
تليفاكس: ٠٣/٥٣٧٤٤٣٨ . الإسكندرية

دراسة الجدوى الفنية والاقتصادية وتقييم المشروعات

دكتور

أحمد عبد السميع علام

أكاديمية الإسكندرية للعلوم

دكتوراه فى الاقتصاد السياسى

خبير اقتصادى

عضو الجمعية المصرية للأقتصاد السياسى والتشريع والاحصاء

الطبعة الأولى

٢٠٠٧-٢٠٠٨ م

الناشر

دار الوفاء لدنيا الطباعة والنشر

تليفاكس - ٥٢٧٤٤٣٨ - الإسكندرية

بسم الله الرحمن الرحيم

بسم الله الرحمن الرحيم

يرفع الله الذين آمنوا منكم
والذين أوتوا العلم درجات

((سورة المجادلة - الآية ١١))



إهداء

من أجل علماء مصر الأفاضل ...

من أجل مصر الشامخة ...

من أجل أبنائنا وفلذات أكبادنا ...

من أجل التراث العلمي ...

الذي سيسجله التاريخ في صفحاته

ليبين بين طياته ما قدمناه لخدمة الوطن ...

أهدى هذا الكتاب ...

د. أحمد علام

الفهرس

مُقَدِّمَة

ستظل المشكلة الاقتصادية أمد العمر ، تشغل بال كل دول العالم . ولا شك أن كل القضايا السياسية . والنزاعات المسلحة التي تجري الآن على أرض الواقع ، الغالبية العظمى منها تأتي من أسباب اقتصادية ، وإذا كانت المشكلة الاقتصادية لم تحل ، ولن ، إلى أن يرث الله الأرض ومن عليها ، فإن رجال الاقتصاد والسياسة ، ليس أمامهم إلا أن يتجهوا نحو تخفيف حدة تلك القضايا والمنازعات بالقدر الذي يجعل الجميع يبحث عن مصالحه وبالقدر الذي لا يضر معه مصالح الغير .

إن المشكلة الاقتصادية تنحصر في أننا كيف نوفر للجميع احتياجاتهم ، ونقنع باحتياجاتنا دون أن نطمع في احتياجات الغير . ولا شك أن ذلك لن يتأتى إلا من خلال دراسة احتياجات الغير ، قبل أن ندرس احتياجاتنا .

واستغلال المصادر والثروات لا يمكن أن يحدث إلا إذا كان هناك خطط اقتصادية مدروسة على نحو علمي وتقييم أكاديمي ، خطط تبحث عن كل ما يوجد على أرض الواقع بحثاً علمياً ودراسة اقتصادية تحليلية تتجه نحو احتساب تكاليف هذا البحث وكيفية

استغلال هذه الثروات بالقدر الذي يخفف من حدة تلك المشكلة السرمدية ، إن استغلال الواقع ، يجني ثمارا للمستقبل ، ولا يعطي الفرصة للطامعين في الانقضاض على هذه الثمار ما دام يجد من يحقق الوجود ، وعلم دراسة الجدوى الاقتصادية ، هو ذلك العلم الذي يعطي كل هذه الدروس المستفادة ، هو ذلك العلم الذي يجعل الخيال حقيقة ، ويجعل الفكر يدور ويحلل ويستنبط من أجل الوصول إلى أفكار جديدة . إن تلك الأفكار لن تظهر إلى الوجود إلا إذا كان هناك مصادر معطلة ، وما دامت تلك المصادر موجودة ، فلماذا لا نفكر في تحويلها للوجود ، إن استغلال الموجود يحقق الوجود ، وترك الموجود يحقق الجمود ، ويعطي للطامعين الجرأة في استغلال الموجود .

لقد اعتمدنا كثيراً على الغير واستقدمنا خبراء اقتصاديين أجانب لإجراء دراسات جدوى علمية لعدد من المشروعات الاقتصادية الكبرى ، ولا زالت معظم هذه المشروعات تحت التنفيذ ، إما لأن الدراسات لم تكتمل ، وإما لأن الدراسات اتخذت بأسلوب لا يتوافق مع طبيعة البيئة الموجودة بداخلها . إن دراسة الجدوى هى نشاط حيوي استراتيجي يأخذ من الواقع ويحقق هذا الواقع إلى وجود فعلي

، بناءً عن دراسة التكاليف الحقيقية لأى مشروع ولا شك أنها البداية الحقيقة لنجاح أى مشروع اقتصادي ، وقبل دراسة تلك التكاليف لا بد من وجود الفكرة ذاتها ، إن مجموعة الأفكار التي تنبثق منها المشروعات هى القيمة الحقيقية لوجود مثل هذه المشروعات ، وإذا بحثنا عن ما هو موجود من أفكار يمكن اعتبارها حلم جميل ويمكن تحقيقه ، ثم الاتجاه بعد ذلك إلى إمكانية تحقيقه من خلال فريق عمل يخلص ، ويجتهد ويعمل ، ويكون لديه من العلم ما يستطيع أن ينفذه على أرض الواقع .

هذه المقدمة المتواضعة ، كان الغرض منها إظهار حقيقة واحدة ، وهي أنه بدون البحث أولاً عن ما هو موجود ، لن يتحقق لنا أى وجود ، وبدون النظر إلى ما هو موجود بجدية وعناية تامة بدارسة علمية هادفة لن يتحقق هذا الوجود ، فهذه المقدمة هى نداء لكل اقتصادي وسياسي يعملان سوياً من أجل دراسة الموجود (ثروات طبيعية حقيقية) لإظهاره إلى الوجود (مشروعات اقتصادية ناجحة) هذا من حيث المشروعات الكبرى التي يمكن أن تنشئها الدولة ، أما المشروعات الخاصة فهى تسير على نفس الدرب بخطى أقل وبطموح أعلى ، لأنه يمتلك المال ويشتري الثروة ، أى أنه يترك

للغير اكتشافها ويعرفها ويبقى له دراسة هذا الاكتشاف دراسة تحليلية قبل أن يتخذ القرار الاستثماري الملائم له .

ونتمنى من الله أن يوفقنا على قدر علمنا المتواضع بأن يخرج هذا الكتاب بصورة قد تشبع من يريد الحصول عليه ...

والله ولى التوفيق .. !

المؤلف

دكتور / أحمد علام

الباب الأول
الإطار العام لدراسة الجدوى الفنية والاقتصادية

تقديم :

تتحدد دراسة الجدوى من مجموعة من الدراسات تتآلف من أجل الحصول على نتيجة نهائية ، تلك النتيجة التي تنحصر في إثبات فاعلية المشروع ، ولا شك أن تلك الفاعلية تكون نتيجة دراسات تسويقية ، وفنية ، ومالية وتمويلية تتحد جميعها من أجل إخراج المشروع في صورته النهائية .

والإطار العام لدراسة الجدوى ، يكون نواة لتلك المجموعة من الدراسات ، حيث أنها خصائص لكل دراسة تأخذ بعدها تلك الدراسة صورة تفصيلية ، فالدراسة التسويقية تأخذ طابع دراسة كل من العرض والطلب في دراستها التفصيلية ، في حين الدراسة الأولية تأخذ طابع مختلف ، فدارسة ما قبل الاستثمار تقوم بتحديد الأفكار الأساسية التي يمكن أن يتوقف المستثمر أمامها ليختار أحداها ، ثم بعد ذلك يتجه نحو دراسة البيئة المحيطة بكل فكرة تمهيداً لتحديد فرصة الاستثمار ، فإذا ما اقتنع المستثمر بالقرار ، يتجه نحو دراسة سوق المنتج دراسة تمهيدية ثم دراسة نهائية وفي حالة نجاح الدراسة التسويقية ، يتجه نحو الدراسة الهندسية للمشروع الذي تتكون من مجموعة من العناصر الفنية تمهيداً للدخول نحو

احتساب التكاليف ، ثم تحديد التمويل اللازم لتلك التكاليف ، إلا أننا نقتصر في دراسة الإطار العام على التمهيد لتلك المراحل حتى إذا ما توجهنا إليها نجد أنفسنا على دراية بها لنجني ثمار الدراسة بصورة واضحة وعلى ذلك نتجه في هذا الباب إلى دراسة كل من مفهوم دراسة الجدوى الاقتصادية . ثم التطور التاريخي لتلك الدراسة . كما أننا نتجه إلى دراسة أهمية دراسة الجدوى بالنسبة للدولة والمستثمر ، فإذا ما انتهينا من دراسة الأهمية نتحول إلى دراسة المشروع ومواصفاته من خلال تحديد المفهوم والأهداف ، لنصل إلى مراحل دراسة الجدوى الاقتصادية التي سيتم على أساسها دراسة هذا الكتاب .

الفصل الأول

المعايير الأساسية في تحديد دراسة الجدوى الاقتصادية [(١)] :

Principle Factories in Economical feasibility study

تنويه :

في هذا الفصل وفي جميع الدراسات العلمية ، فإن الباحث يبدأ بالتعريف وتحديد مفهوم الدراسة ولذلك نتجه لتحديد مفهوم دراسة الجدوى والتطور التاريخي لها ، وأهمية دراسة الجدوى وتحديد مفهوم المشروع وأهدافه ، وفي النهاية تحديد الشروط الواجب توافرها للوصول إلى مشروع ناجح وذلك على النحو التالي :

مفهوم دراسة الجدوى :

هى الدراسة التى يتم إعدادها قبل تنفيذ المشروع ، سواء كان هذا المشروع كبيراً أو صغيراً ، صناعياً أو زراعياً أو سياحياً ، وتعنى كلمة جدوى ، الفائدة والإمكانية feasibility،أى أن دراسة الجدوى الاقتصادية والفنية تعنى التحقق من فائدة وإمكانية المشروع من الناحية الاقتصادية والمالية ، وعما إذا كان هذا المشروع يصلح

---

١)١) م / عزمى مصطفى على ـ دراسة الجدوى الفنية والاقتصادية ـ بيمكو للنشر والتوزيع ـ القاهرة ١٩٩٠ ص (٨ ، ٩) .

للتطبيق العملي من عدمه ، ودائما يكون المطلوب من دراسة الجدوى الإجابة على سؤالين ؟ الأول هل يمكن أن ينفذ المشروع موضوع الدراسة أم لا ينفذ ؟ ولماذا في كل حالة ؟

ـ الثاني : إذا كان المشروع سينفذ فكيف فنياً واقتصادياً وقانونياً ؟

ويتجه البعض إلى أن دراسة الجدوى الاقتصادية ، هي مجموعة من الأسس العلمية والتي تستخدم في تجميع البيانات ودراستها وتحليلها بهدف تقييم المشروعات الاستثمارية أو تحديد صلاحيتها ، وذلك من حيث الجوانب القانونية والتسويقية والفنية ، وكذا الجوانب المالية والاجتماعية وذلك من وجهة نظر المستثمر أو من وجهة نظر الدولة [1] .

ويرى جانب آخر أنها مجموعة من الدراسة المتخصصة التي تجرى لتقييم مدى صلاحية المشروع الاستثماري ، ومدى تحقيقه للأهداف المرجوة منه [2] .

---

(١) د. محمد شوقي الشادي ـ الجدوى الاقتصادية للمشروعات الاستثمارية ، دار الفكر العربي القاهرة ١٩٨٥ ص ٢٣ : ٢٥

(٢) طاهر مرسي عطيه ـ دراسة الجدوى للمشروعات الصناعية ـ دار النهضة العربية ، القاهرة ١٩٨٢ ص ٩

كما أنها الطريق الذي لابد من عبوره بشكل صحيح حتي يمكن اتخاذ قرار الاستثمار . والذي يمكن أن يتحقق عن طريق الأهداف المنشودة من خلال إعداد بيانات الاستثمار وتصنيفها وتعديلها ، والتى تتم عن طريقها تقييم الاستثمار واتخاذ القرار المناسب الخاص به (٣) .

ومن جانبنا نرى أن دراسة الجدوى تعني مجموعة الدراسات الاقتصادية . تلك التي قد تسبق قرار الاستثمار من أجل الوصول إلى الفرصة ، ومنها ما هو لاحق على هذه الفرصة والمتمثلة في الدراسات التسويقية والفنية والمالية ، من أجل الوصول إلى مدى فاعلية المشروع من عدمه . سواء على مستوى المستثمر ، أو سواء على مستوى نشاط الدولة .

التطور التاريخي لدراسة الجدوى :

كان لفشل القطاع العام في إدارة اقتصاديات الدول النامية. والأخذ بنظام اقتصاديات السوق . المحور الأساسي في تغلغل آليات السوق وسيطرتها على معظم المشروعات الاقتصادية في

---

(٣) د. عبد المنعم عوض الله ــ مقدمه في دراسة الجدوى للمشروعات ، دار الفكر العربي القاهرة ١٩٨٣ ص ٩

الدول النامية والمتقدمة على حد سواء ، مما تسبب في ضعف الدولة وعدم إحكام سيطرتها على المشروعات الاستثمارية بصفة خاصة والخطط الاقتصادية بصفة عامة ، تلك العيوب التي سببتها الأنظمة الاقتصادية الحرة مما دعى تلك الدول ، وخاصة بعد الحرب العالمية الثانية وظهور الاتجاهات الاشتراكية في الدول النامية ، وعلى رأسها مصر ، وذلك بعد ثورة ١٩٥٢ ، من خلال الاتجاه نحو زيادة دور الدولة في التدخل في الحياة الاقتصادية ، وأصبح أسلوب التخطيط الاقتصادي يمثل أفضل الطرق لتحقيق معدلات نمو عالية ، ومنذ بداية تجربة التخطيط الاقتصادي في مصر ، كان القطاع العام يمثل حجر الزاوية في حركة التنمية الاقتصادية . غير أن التحولات الاقتصادية ، والعولمة الاقتصادية والاجتماعية أدت إلى إعطاء نفس الأهمية للقطاع الخاص ، للقيام بجزء من التخطيط الاقتصادي .. الأمر الذي أدى إلى ظهور الاختلافات في نوعية الأدوات المستخدمة في العملية الاقتصادية ، مع زيادة دور الدولة في الإشراف على العملية التخطيطية ،ويمثل موضوع الاستثمار أهمية ملحوظة في الدراسات الاقتصادية بصفة عامة ، والتخطيط الاقتصادي بصفة خاصة . والواقع أن قلة حجم الاستثمار وضعف التراكم الرأسمالي يعتبر من العناصر

الأساسية التي دفعت معظم الدول النامية إلى اتخاذ نظام التخطيط الحر ، ولا شك أن تخطيط المشروعات يعتبر ضمن القنوات التي تتجه الدولة إلى الاهتمام بها ، وضرورة وصول أى مشروع اقتصادي إلى أهدافه الرئيسية التي تتضمن تحقيق أقصى ربح وهى ما تسمى في دراسة الجدوى بالربحية التجارية، كذا ما تحققه المشروعات من المشاركة في تحقيق أهداف الخطة الاقتصادية للدولة، وهى ما تسمى بالربحية القومية .

من هذا المنطلق اتجهت معظم الأدبيات الاقتصادية إلى الاهتمام بدراسة الجدوى الاقتصادية لتحقيق المحاور الأساسية التي تعتمد على التنبؤ والتخطيط والقرارات الاحتمالية ، منذ انتهاء الحرب العالمية الثانية ، وبزوغ نشاط القطاع العام ،وذلك بعد الركود الذي أصاب القطاع الخاص فترة ، إلا أنه قد بدأ نشاطه من جديد مع بداية الانفتاح الاقتصادي ، وأصبح القطاع الخاص دعامة أساسية في الدول النامية . مما دعا إلى الاتجاه إلى نظام الخصخصة وبيع القطاع العام ، لعدم قدرته على إدارة المشروعات بصورة ناجحة ، نظراً لقلة الإمكانيات المتاحة في الدولة . ورغم ذلك فإننا نرى أنه يجب أن توضع عملية الخصخصة في قالب علمي ، وعملي في نفس الوقت ، أى

وضع في الاعتبار سيطرة الدولة على النظام الإداري . ومراقبة أرباح الشركات الجديدة ووضع تقييم للأصول من خلال موضوعيتها ، والبعد عن التقييم الدفتري الذي قد يجحف بحق الدولة في تعبئة مواردها من جديد .

أهمية دراسة الجدوى الاقتصادية :

تكمن الأهمية العلمية في دراسة الجدوى الاقتصادية في أنها إدارة علمية يتم إعدادها لتجنيب المستثمر الوقوع في المخاطر وتحمل الخسائر وضياع الأموال إذا ما اكتشفت الدراسة عدم جدوى المشروع من الناحية الاقتصادية ، ولتنبيه المستثمر إلى بديل استثماري آخر تجدى له دراسة أخرى .

ونظراً لأن المشكلة الاقتصادية تتبلور في ندرة الموارد الاقتصادية من ناحية . وكذا كثرة حاجات أفراد المجتمع من ناحية أخرى ، فإن دراسة الجدوى الاقتصادية تعتبر أداة فعالة في تخصيص بعض الموارد المتاحة من أجل تحقيق أقصى إشباع ممكن عن طريق إصدار القرار الاستثماري بإنتاج بعض المنتجات على حساب بعض المنتجات الأخرى التي لا يكون عليها إقبال كبير ، وبالتالي فإن

دراسة الجدوى الاقتصادية تشارك في حل المشكلة الاقتصادية عن طريق ما يسمى بالفرصة البديلة opportunity cost .

ولم تعد البنوك والمؤسسات المالية كما كانت سلفاً .تعطي قروضها للمشروعات بتقديم ضمانات تقليدية . بل أصبحت تشترط تقديم دراسة جدوى عن المشروع المقترح إنشائه . لبيان مدى جدية المشروع وفاعليته من الناحية الاقتصادية . وكذا تتجه إدارة البنوك والمؤسسات المالية في عمل هذه الدراسة قبل الموافقة على منح القروض المطلوبة . كما أن هناك المؤسسات الدولية كالبنك الدولي . وصندوق النقد الدولي والتي أصبحت لا تعطي المساعدات المالية لإنشاء مشروعات التنمية الإقليمية إلا بعد عمل دراسات جدوى عن تلك المشروعات وتقوم هذه المؤسسات بعمل الدراسة خصماً من قيمة القروض التي ستحصل عليها هذه الدول . نظراً لارتفاع أسعار هذه الدراسات وضعف مقدرة هذه الدول المستقبلة لتلك القروض[١] .

كما تساعد دراسة الجدوى على التعرف على المتغيرات الاقتصادية التي يمكن أن تحدث خلال عمر المشروع ومدى مواجهتها

---

(١) د حمدى عبد العظيم . دراسة الجدوى الاقتصادية وتقييم المشروعات ، مكتبة النهضة المصرية القاهرة ١٩٩٥ ص ٦ . ٧

، من خلال معيار الحساسية ،أى درجة تأثر المشروع بتلك التغيرات في الأسعار والدخول ، وأسعار الفائدة ، وبعض الارتفاع في التكاليف وأسعار العملات الأجنبية وغيرها من المتغيرات الاقتصادية التي يمكن أن تؤثر بتغيراتها على مستوى المشروع مستقبلياً .

ولا شك أن دراسة الجدوى هو نتاج عمل جماعي يقوم به متخصصون في علم الاقتصاد الإداري في كافة الأبعاد القانونية والبيئية والتسويقية ، كذا الأبعاد الفنية والهندسية ، والمالية والقومية للوصول إلى رؤية دقيقة ، والتي تحقق درجة عالية من التقديرات الاستثمارية المتوقعة .

مفهوم المشروع وأهدافه Consept of project :

قبل أن نتكلم عن أهداف المشروع والتى تعتبر البداية الحقيقية نحو الدراسة التقييمية ، وعما إذا كان هذا المشروع يصلح للتنفيذ من عدمه يجب أولاً تحديد المقصود بالمشروع أو مفهوم المشروع .

المشروع :هو مجموعة من الأنشطة المترابطة ، التى تهدف إلى استغلال موارد معينة للحصول على منافع معينة ، ولابد أن يخضع

هذا المشروع لعملية التخطيط والتنظيم والتمويل . كما أن لأى مشروع نقطة بداية ونقطة نهاية ، كذا لابد أن يكون له أهداف محددة ، والمشروع دائماً منشأة على الورق (لم يخرج إلى حيز التنفيذ) بينما المنشأة هى مشروع تم إخراجه إلى حيز التنفيذ ، وأن شهادة ميلاد هذا المشروع هى دراسة الجدوى ، بينما شهادة ميلاد المنشأة ، هى بدء التشغيل وخروج الإنتاج إلى السوق .

أهداف المشروع (١) :

يعتبر تحديد أهداف المشروع ، نقطة الانطلاق الحقيقية فى تحليل جدوى المشروع ، وتفترض النظرية الاقتصادية للمشروع أن تحقيق أقصى ربح ، هو الهدف الرئيسي للمشروع ، والربح هو الفرق بين حصيلة المبيعات وتكاليف الإنتاج ، أى الفرق بين حصيلة المبيعات والنفقات التى يتحملها هذا المشروع .

---

(١) د. سمير محمد عبد العزيز ــ دراسات الجدوى الإقتصادية وتقييم المشروعات ــ مكتبة الإشعاع ــ دار المطبوعات الجامعية ، الإسكندرية ــ ١٩٩٧ ــ ص (٧ ــ ٩)

ولكـن وعلـى الـرغم مـن أن تحقيـق الـربح هـو امـر ضـروري لاستمرار المشروع ووجوده ، إلا أنه ليس الهدف الوحيد . بل يوجد أهداف أخرى أكثر أهمية ـ نجملها على الوجه التالي :

١. تحقيق أقصى شهرة في الأسواق . وذلـك عـن طريـق زيـادة كميـة المبيعات . حتى ولو أدى ذلك الى عـدم توزيـع أربـاح عاليـة علـى المساهمين ، حيث أن تحقيق أقصى شهرة للمشروع تتطلب وجـود وسائل إعلام ووسائل نقل حديثة ولا شك أن ذلك يؤثر على معـدل أرباح المساهمين . ولكن في نفس الوقت فإن كثرة المبيعات ستحقق زيادة في الإيرادات . لذا فإنهـا مطلوبـة لأنهـا سـتحقق لـلإدارة الاستقرار الإداري حيث أن هذا الاستقرار يتوقـف علـى مستـوى وحجم المبيعات وليس بالأرباح .

٢. حماية النشاط الرئيسي للمشـروع ـ حيـث أن الإنفـاق الإسـتثماري في معظم الأحوال يكون بهدف حمايـة هـذا النشـاط . فشـركات الغـزل والنسـيج مـثلاً تهـتم بإنشـاء وحـدات إنتاجيـة مسـتقلة (ورش) لتصنيع قطع الغيار التي تحتاجهـا . حتـى لا تتعـرض لخطر توقف الإنتاج . مما يعرض المشروع للفشل .

هذا من ناحية أهداف المشروعات الخاصة . أما المشروعات العامة فتنحصر أهداف مشروعاتها فى الآتى :

١. تحقيق المنفعة العامة . سواءً كانت تحقق أرباح أو لا تحقق . فقد تتجه الدولة إلى بيع سلعة بسعر التكلفة أو أقل أو أكثر . هذا ولا يفهم من ذلك أن المشروعات العامة لا يهمها تحقيق أرباح ، بل يجب وضع إطار عام لمشروعاتها لا يجوز الخروج عنه وهو تحقيق المنفعة العامة .

٢. إنشاء المشروعات التى يتحقق من خلالها إطار المنفعة العامة مثل مشروعات الأمن القومى كصناعة الأسلحة و الذخيرة ، ومشروعات تتحقق من خلالها التطور الإقتصادى والتنمية ، مثل مشروعات تكرير البترول والأساطيل البحرية . وإنشاء مراكز الصناعات الثقيلة كأساس للتنمية الإقتصادية .

٣. قد تتجه الدولة إلى إنشاء مشروعات يكون الهدف الأسمى منها ، تحقيق هدف اجتماعي شعبى ووطني .مثل مشروعات الخبز المدعم . والأقمشة الشعبية والأدوية . كما تتجه الدولة إلى إنشاء تلك المشروعات من أجل تحقيق هدف المصلحة العامة .

٤. وتتجه الدولة في الغالب إلى إنشاء مشروعات إنتاجية للحصول على موارد مالية ، تغطي بها نفقاتها الرئيسية ، بدلاً من رفع أسعار الضرائب . كما في حالة مشروعات إنتاج السجائر ، التي تتحقق من خلالها عنصر المنفعة الخاصة . وعلى الرغم من أن إنشاء تلك المشروعات تسبب إضرار صحية للمدخنين . إلا أنها من المشروعات العامة على مستوى العالم كله والتي تحقق مكاسب كبيرة تغطي بها الدولة تكاليفها.

مقومات وأشكال المشروع الاستثماري

١ـ اختيار موقع مناسب stable site للمشروع :

من المقومات الأساسية للمشروع اختيار موقع مناسب ، يتناسب مع طبيعة المشروع ، فالمشروع السياحي مثلاً يحتاج إلى منطقة جغرافية هادئة ، ومناخ معتدل ، وطبيعة جذابة ، والمشروع الصناعي يحتاج إلى موضع متميز بأرض صلبة تتلاءم مع طبيعة الآلات والمعدات الصلبة ، والمشروع الاستهلاكي يلزمه أن يكون في منطقة سكانية وهكذا .

٢- توافر هيكل مالي يغطي تكاليف المشروع :

فالمشـــروع يحتـــاج إلى تـــوافر رأس مـــال لازم لتغطيـــة الإنشـاءات الهندسـية . والمبـاني والآلات والمعـدات . عـلاوة علـى مصروفات التشغيل لكي يقـوم بالتزاماتـه . فـإذا كـان الهيكـل المـالي يغطي تلك التكاليف يكون المشــروع مقبولاً بصورة مبدئية .

٣- وجود هيكل تمويلي ملائم ومتوازن :

فالهيكل التمويلي لابد أن يكون متوازن من النواحي القانونيـة ، فـلا بـد أن يكـون رأس المـال المسـاهم يفـوق رأس المـال المقترض ، حتى يستطيع المشروع تحقيق أرباحاً للمسـاهمين ، عـلاوة على إمكانية زيادة الأصول الرأسمالية من خلال إعادة إنتـاج الأربـاح المحتجزة في حالة توافرها .

٤- مدى مساهمة المشروع في حركة الاقتصاد القومي :

وذلـك إذا كـان المشـروع يسـتطيع أن يحقـق تغـيرات جوهرية في حركة الاقتصاد مثل التأثير في حركة العمالة . أو ميـزان المـدفوعات أو زيـادة معـدل الـدخل القـومي . فيكـون في هـذه الحالـة

مقبول من حيث المبدأ أما إذا كان على خلاف ذلك فيكون غير مقبول وقد لا توافق الهيئة العامة للاستثمار على إعطائه جواز الموافقة .

الفصل الثاني
مراحل دراسة الجدوى الاقتصادية
Stages of economical feasibility study

تمهيد :

هـذا الفصـل ينحصـر في دراسـة مراحـل دراسـة الجـدوى الاقتصادية . تلك المراحل التي تنحصر في ثلاثة مراحل أساسية يقـوم المستثمر بدراستها دراسة تفصيلية ، أولاً دراسـة مـا قبـل الاسـتثمار وهي تلك الدراسة التي تحتوي على مرحلة التفكير في المشـروع ، ثـم مرحلة الدراسة الأولية ، ثـم مرحلـة الدراسـة النهائيـة ، ثـم يقـوم المستثمر بالتقييم المالي والاقتصادي للقـرار الاسـتثماري ، مـن خـلال تحديد نقطـة التعـادل ، فـإذا كانـت نقطـة التعـادل إيجابيـة أصـبح المشروع ناجح ، أما إذا كانـت نقطـة التعـادل سـلبية يتوقـف ويعيـد حساباته من جديد .

المبحث الأول
مرحلة ما قبل الاستثمار

تتضمن مرحلة ما قبل الاستثمار . عدة مراحل هامة . أهمها تحديد فرص الاستثمار . وتقييم المشروع . وفي نفس الوقت . تعتبر أهم مراحل دراسة الجدوى . حيث أنه وبدون إجراء تلك المرحلة لن يكون للمشروع وجود فعلي . حيث يتضمن على مرحلة الميلاد الحقيقي ، منذ بداية التفكير في مرحلة التقييم ، وتتحدد فرصة الاستثمار من خلال مراحل أخرى تنطوي على مرحلة التفكير في المشروع ، ثم تنتقل إلى مرحلة الجدوى الأولية . ومرحلة الجدوى النهائية . لتختتم المرحلة بتقييم المشروع مالياً واقتصادياً .

المطلب الأول : مرحلة التفكير في المشروع :

جدير بالذكر أن كل هدف يتطرق منه بزوغ فكرة معينة لا بد أن ينطلق منها هذا الهدف ، ولا شك أن تلك الفكرة لا بد أن تكون موضوعية ، بمعنى أن يكون احتمال تحقيقها أكبر من احتمال فشلها . أى أن المستثمر وهو يبحث عن تحقيق هدفه . ينظر إلى الواقع المحيط به . ويحاول من خلال نظرة دقيقة أن يحلل الواقع

الاقتصادي ، ويخرج من هذا التحليل بفكرة ، هـذه الفكـرة لا بـد أن تتحلـل إلى عناصـر واقعيـة لإمكانيـة الوصـول إلى نجاحهـا ، هـذه العناصر يمكن إجمالها في الآتي :

ـ تحديد الأفكار الجديدة :

إن تحديد الأفكـار يجـب أن تنطلـق مـن فكـرة تحليـل الغايات الإنسانية ، أى تلك الحاجات الكثيرة التي يرغب الإنسان في إشباعها ، والذي هو بطبيعة الحال لـن يسـتطيع تحقيـق كـل غاياتـه نظراً لندرة وسائل تحقيقها ، ومن أجل تحليـل مثـل هـذه الحاجـات الإنسانية ، فيجـب أن يكـون هـذا التحليـل مـن خـلال نظـرة شـاملة تنطوي على عنصـري الإشـباع النفسـي والإشـباع المـادي ، بمعنـى أن هناك بعض الحاجات الإنسانية قـد يتجـه الإنسـان إلى إشـباعها مـن منطلق الاضطرار إليها نظراً لقلة حجـم إمكانياتـه ، وقـد تكـون تلـك الإشباعات قد تم إشباعها مادياً ولكن بمتغيرات مختلفة .

فمن حيث الإشباع النفسي ، فإن المستثمر يجب أولاً أن يحلـل أذواق المستهلكين ومدى احتياجاتهم الضرورية ومـدى إمكانيـاتهم ، أما من حيث الإشباع المادي . هنا يجب أن يفرق بـين تلـك النوعيـات

الإشباعية ، فهناك بعض الحاجات الإنسانية لم يتم إشباعها بعد ، وهناك ما تم إشباعها بصورة جزئية ، وتلك التي تم إشباعها بصورة كاملة ولكن بتكلفة مرتفعة . ويقوم المستثمر بتحليل مثل هذه الحاجات تحليلاً دقيقاً من أجل الوصول إلى إحدى هذه الأفكار التي يمكن أن تتبلور في ذهنه وينطلق منها إلى الحقيقة ، فالفكرة بمثابة حلم اقتصادي ، والمشروع هو محاولة تحقيق هذا الحلم إلى واقع ، وإذا استطاع المستثمر أن يُكون فكرة من ضمن الحاجات أو الغايات الإنسانية فإنه يقوم بتحليل كمي ونوعي للبيانات والمعلومات المتوفرة عن الحاجة غير المشبعة ، أو تلك التي أشبعت بتكلفة مرتفعة High Cost . وفيما يلي بعض مصادر البيانات والمعلومات الواجب دراستها وفحصها للتوصل إلى الحاجات غير المشبعة ، أو تلك المشبعة بكفاءة أقل أو بتكلفة مرتفعة :

١ــ دراسة الصناعات الموجودة فعلياً ، من خلال بيانات وزارة الصناعة والتجارة واتحاد الغرف التجارية ، لاستبيان الحاجات التي لم تشبع بعد ، بواسطة الإنتاج المحلي ، أو تلك الإشباعات التي تم تحقيقها بكفاءة أقل ، وبتكلفة أعلى . ولا شك أنه في مثل هذه الأوضاع يستطيع المستثمر أن يحدد هدفه ضمن تلك المتغيرات

والتي تنطوي على عنصري عدم الإشباع ، أو الإشباع الجزئي بتكنة أعلى .

٢ـ تحليل مدخلات ومخرجات الصناعات المختلفة التي تعتمد عليها المشروعات المختلفة ، وذلك لإمكانية الوصول إلى المدخلات التي تتجه المشروعات إلى استيرادها ، وهذا التحليل ينطلق من مفهوم دقيق ، يندرج عن مدى إمكانية إنتاج مثل هذه المدخلات محلياً من عدمه ، وفي حالة إنتاجها محلياً ، فهل ستكون التكلفة الحقيقية أعلى ، أم أن خروج المنتج بصورة أفضل وبتكلفة أقل قد يعوض المستهلك عن المستورد .

٣ـ تحليل النطاق الديموجرافي ، لإمكانية التنبؤ بحجم الطلب ، وذلك من خلال دراسة التركيب العمري والنوعي للسكان ، ومناطق تمركزهم وميولهم ، والمهن التي يشتغلون بها .

٤ـ تحليل الخطط الاقتصادية الموجودة ، ومدى إتساقها مع اتجاهات المشروعات القائمة ، أو أن اتجاه الخطط الاقتصادية تتبلور في احتياجات أخرى يجب أن تلتزم بها المشروعات من خلال أولويات معينة ، يجب الالتزام بها .

ـ التحليل البيئي لتلك الأفكار :

من المعروف أن البيئة هي الإطار الذي يحيط بأى كائن حي ، هذا الإطار يتواجد بداخله عادات وتقاليد وقيم وسلوكيات يتحتم على جميع أفراد هذا الإطار اتباعها . ومن ناحية أخرى توجد مجموعة سياسات حكومية ، قد تكون سياسات اقتصادية أو قانونية أو اجتماعية تحتم على جميع أفراد المجتمع اتباعها بلا استثناء ، إذن فإن أى مشروع أو أى فكرة تتبلور في ذهن المستثمر يجب أن يضع في اعتباره دراسة بيئتهم لأن مثل هذه الدراسة قد تؤكد نجاحها ، أو على العكس تؤكد فشلها ، وبالتالي الابتعاد عن التفكير فيها ، وإعادة حساباته من جديد ، فمن حيث مجموعة القيم والسلوكيات والعقائد . فإن مثل هذه العناصر تؤثر تأثيراً مباشراً على نوعية المشروعات المزمع إنشائها ، فالمجتمع المغلق البدوي يكون مختلف بلا شك عن ذلك المجتمع المفتوح ، والبيئة القروية تختلف عن تلك الحضارية . فهناك عادات وتقاليد لا يمكن لأهل مثل هذه البيئات التخلي عنها . بل أن التمسك بها هي إحدى مظاهر كينونتهم . فنجد أن بعض أقاليم الوجه القبلي يحرم عمل المرأة . أو يحرم عملها في مجالات معينة . لذا فإن المشروعات التي يجب إنشائها في مثل

هذه المجتمعات يجب أن تضع في اعتبارها مثل هذه الأمور لإمكانية الوصول إلى النجاح المطلوب ، كما أن المناخ الاقتصادي والسياسي قد يغير من مفهوم بعض الأفكار ويجعل إمكانية تحقيقها صعب المنال ، فالتشريعات الاقتصادية قد تجعل بعض الأفكار يصعب تحقيقها في ظل مجموعة تعرقل مسيرتها كارتفاع معدلات الضرائب على نوعية معينة من الأنشطة أو ضرورة إنشاء بعض المشروعات في أماكن محددة دون غيرها ، وفقاً لخطة عامة شاملة يندرج منها خطط فرعية جزئية .

ومما لا شك فيه أنه بصورة عامة ، هناك من البيئات التي تتصف بالفاعلية والإيجابية ، كما أن هناك النقيض بيئات معرقلة ولا يمكن أن يتحقق النجاح لأى مشروع في رحابها أو حتى تتبلور الفكرة بجدية في ظل إتباع قيودها ، فنجد مثلاً البيئة التفاعلية أو الديناميكية interaction Environment ، وهي بيئة تتميز بالانفتاح وتنوع عناصرها إلى الحد الذي يجعلها تعطي الفرصة للجميع أن يعمل في ظل مجموعة من القواعد التي تحكمها ، أى أن يكون البقاء فيها للأصلح ولكن ورغم ذلك فلا بد أن ترتبط ببعض القيود التي تعتبر إما مفتاح للنجاح أو إما إنذار للفشل ، تلك التي

لابـد أن تكـون مـن خـلال علاقـة تبادليـة بـين المنظمـات الحكوميـة والمشروعات بشئ من الواقعية والإيجابية . وضرورة تشـجيع المتميـز . ومحاسبة المخطئ أو الذي يجنح إلى اللامشـروعية . كمـا ولا بـد أن يعمل الجميع من خـلال قاعـدة بيانـات يتعـرف عليهـا مـن خلالهـا المستثمر على ما هو جديد في المتغيرات الاقتصادية والتي يجب الإلمـام بها . أما البيئة الساكنة . هى تلك التي تتضمن مجموعة من القواعـد واللوائح الاقتصادية الجامدة والتي لا يمكن الخروج عنها ولـذلك فـإن مثل هذه البيئة تعتبر معرقلة للاستثمار .

التوصل إلي فرصة الاستثمار :

أولاً : لا بد أن نعرف أولاً فرصة الاستثمار :

فرصـة الاسـتثمار investment opportunity هـى نـاتج عمليـة حسـابية معقـدة . يـتم فيهـا حسـاب كافـة العوامـل الماديـة والمعنوية المؤيدة لقرار ما والمضـادة لـه . بحيـث يكـون هنـاك فرصـة للاستثمار إذا كانـت نتيجـة تلـك العمليـة الحسـابية إيجابيـة . ولا يكون هناك فرصـة إذا كانـت نتيجـة تلـك العمليـة سـلبية . وتكـون

الفرصة مؤكدة . إذا كانت الشحنة الايجابية قوية [١] ، كما قد تكون الفرصة منعدمة إذا كانت الشحنة السالبة تنحدر إلى أسفل .

ولا شك أن فرصة الاستثمار تختلف عن تعريف الاستثمار في حد ذاته ، حيث أن الاستثمار هو لاحق للفرصة الحقيقية التي لاحت للمستثمر ، والتي سنقوم بتحديد عناصرها لاحقاً .

والاستثمار في مجال دراسة الجدوى هو إنفاق على الأصول أو عملية توظيف أموال بغرض إنتاج سلعة أو خدمة ، ينتج عن تسويقها عائد أكبر من الإنفاق على تلك الأصول .

وعلى ذلك فإن الاستثمار ينطوي على شرط أساسي ألا وهو تعظيم العائد ، أو الحصول على عائد الاستثمار بقيمة أكبر في المستقبل ، ويفهم من ذلك أن الإنفاق على الأصول ، يجب ألا ينتظر تحقيق عائد في المستقبل القريب ، بل أن زيادة تلك الأصول لا يمكن أن تتحقق من خلال إعادة إنتاج الأرباح الناتجة لأكثر من مرة حتى تتحقق الزيادة في تلك الأصول ، وهو ما يطلق عليها التراكم الرأسمالي .

---

[١] انظر : د / أحمد علام ـ ضرائب الدخل والتراكم الرأسمالي ـ دراسة مقارنة .

وعموماً فإن فرصة الاستثمار هى تقييم لقوى السوق لتوضيح عما إذا كان هناك فرصة لإنتاج سلعة أو خدمة من عدمه من خلال تحديد الفارق بين الكفاية الحدية لرأس المال وسعر الفائدة في السوق . فإذا كانت الكفاية الحدية لرأس المال أكبر من سعر الفائدة فيكون هناك فرصة ، أما إذا كان سعر الفائدة أعلى فإن المستثمر يتوقف ويعيد حساباته من جديد . حيث تعتبر في هذه الحالة الفرصة منعدمة ، ولكن إذا ما تحققت هذه الفرصة فيجب أن يتم الحكم عليها أو تحليلها تحليلاً دقيقاً من خلال أن يعلم المستثمر أن الفرصة إذا كانت موجودة فإنها من حيث الأصل تكون قد اندرجت من الفكرة الحقيقية التي تم اختيارها ضمن مجموعة الأفكار المتاحة وضمن مجموعة الغايات الإنسانية التي تم تحديدها ، ومن ثم فإن الفرصة تتبلور من خلال العناصر الآتية [1] :

١- إدراك وجود حالة بديلة للوضع القائم :

بمعنى أنه من خلال عملية الجهد الذهني . وتحليل الأوضاع الاستثمارية القائمة . يكون قد أيقن المستثمر أن الحالات القائمة .

---

(١) د. متولي السيد متولي ، د . محمد محمد إبراهيم — دراسة الجدوى وتقييم المشروعات الاستثمارية ، مكتبة عين شمس ، ١٩٩٣ ص ٤٢ وما بعدها .

يمكن أن يندرج منها حالات بديلة . ويتحقق منها أرباحاً . وفي نفس الوقت يتحقق من ورائها إشباعاً أكبر مما هو قائم ، إما لأن الحالة القائمة ليست على المستوى المقبول . أو لأن تكلفتها تفوق منفعة استهلاكها . لذا فإن البحث عن بديل لهذا الوضع القائم أصبح ضرورة استثمارية ملحة .

٢ـ أن تكون الحالة البديلة أكثر تميزاً من الوضع القائم :

أنه ولما كانت الحالة أو الحالات القائمة ليست على المستوى الذي يحقق الإشباعات المطلوبة ، فإنه في المقابل يجب أن يحقق البديل المزمع هذه الإشباعات المأمولة ، ولن يتحقق ذلك إلا إذا كان هذا البديل أكثر تميزاً أى بمعنى أن يكون البديل متميزاً على هذا الوضع القائم ، وأنه لا بد أن يحقق منفعة أكبر ، ويكون على مستوى أرفع من مستوى السلعة والخدمة القائمة ، فإذا لم يحقق مثل هذه الميزات فإنه لن يحقق التميز المطلوب وبالتالي لا يعد فرصة بديلة ، فإذا كان الوضع القائم يكفي الإنتاج المحلي . فلن يكون البديل متميزاً إلا إذا حقق فرصة للتصدير . وحقق منفعة محلية بصورة أفضل .. وهكذا .

٣ـ ان تكون تلك الفرصة قادرة على المنافسة في السوق بقوة :

أى بمعنى أن يكون المستثمر قادراً على تسويق سلعته بتكلفة أقل . وبأرباح أعلى ولا شك أن ذلك لن يتحقق إلا إذا كان المشروع لديه من الخبرة والدراسة التسويقية ما تؤهله لذلك ، علاوة على أن الجودة تحدد نظام المنافسة بصورة واقعية . فالمنافسة ليست فرصة ولكنها نتيجة عمل ناجح محدد الأهداف واضعاً في الاعتبار الحالات الأخرى القائمة . ودراسة هذه الحالات بصورة أقوى للمقارنة بين ما هو قائم وبين ما هو فاعل ، ولا بد أن تكون نتيجة المقارنة لصالحه لكى يصبح منافساً قوياً . فإذا كان مشروعاً للسيارات الصغيرة يريد المنافسة ، فلا بد أن يكون إنتاجه قادراً على المنافسة وأن تكون مثل هذه النوعية من السيارات مقبول من حيث الجودة في سوق معينة . ومتميزاً عما هو موجود في هذه السوق أو على الأقل مساوياً له على أن يكون أقل سعراً .

ومن خلال ما تقدم من سرد للأفكار التي لاحت إلى أفق المستثمر وفي ضوء تحديد عناصر فرصة الاستثمار . يمكن أن نجمل أنواعاً معينة من العرض والتي تتفق مع تلك العناصر وذلك على الوجه التالي :

١- فرصة الابتكار :

تلك الفرصة تنطوي على تقديم خدمات أو سلع ليست موجودة من حيث الأصل في الوضع القائم ، وإن جاء الابتكار من خلال التطوير في الوضع القائم ، من أجل تحسين ما هو موجود ، ولتصبح الفكرة محل التنفيذ تتصف بالتميز ، وعلى سبيل المثال تقديم خدمات لم تكن موجودة في الأوضاع القائمة كتقديم أكلات ساخنة في محطة بنزين لرواد المحطة ، أو إنشاء مكان لبيع المجلات والجرائد اليومية وغيرها من الخدمات التي تعطي للمكان تميزاً مقبولاً .

٢- فرصة تحسين الكفاءة :

بمعنى تحسين كفاءة ما هو موجود إلى الحد الذي يجعل السلع والخدمات يمكن أن يؤدي ، ولكن بكفاءة تزيد عن ما هو موجود من حيث الأصل وبأقل تكلفة ، ومحاولة تطويره إلى الحد الذي يجعل من الموجود أكثر كفاءة وخاصة إذا إختصرنا درجات الخدمة ، أو قمنا بتنظيم العمل بطريقة أكثر سهولة مثل اختصار خطوات البيع لسلعة في المجمعات حيث تتم بيع السلعة في ٣ مراحل مرحلة للحصول على البون ، ومرحلة لبيع السلعة ، ومرحلة لتسليمها مثلاً وهكذا ، أو وضع عيادات العلاج الطبيعي في الأدوار الأرضية بعيدا عن الأدوار

العليا . فمن المؤكد أن مرضى العلاج الطبيعي غير قادرين على ارتياد الأدوار العليا .

إن المطلوب في الحقيقة هو تقييم الواقع بهدف اكتشاف النقص الموجود أو محاولة علاجه بهدف تحقيق الكفاءة من خلال هذا العلاج (١) .

٣- خلق المنافسة والتحدي :

كثيراً ما تتشابه الخدمات في النوعية ، لكن قد تقدم بأسلوب حضاري في بعض الجهات . وعلى العكس تقوم بطريقة تقليدية تؤدي إلى الخلل والاستياء من روادها فالنوعية قد تتفق من حيث المبدأ . وتختلف من حيث الأسلوب . فتناول فنجان من القهوة في مكان ساحر يحيط به جواً رومانسياً تتخلله لحظات من الرقي من خلال ارتياد شاب أنيق يسألك عن طلباتك بأسلوب يجعلك تشعر بآدميتك الحقيقية . بلا شك أن ذلك سيحقق تنافساً متفرداً . في مواجهة أماكن أخرى تقدم نفس فنجان القهوة ولكن بأسلوب غير حضاري يجعلك ترتشف الفنجان وقد لا ترتشفه هروباً من هذا المكان

---

(١) د متولي السيد ــ مرجع سابق ص ٤٥ وما بعدها

وقد ترك لديك انطباعاً سيئاً . الحقيقة أن السلعة المقدمة هي واحدة في النوعية . ولكن في أسلوب تقديم الخدمة اختلف بل اختلف في كل شئ في الطريقة وفي الانطباع وفي تحقيق منافسة منفردة تجعله له الحق في الاستمرار وبقوة وبنجاح .

المطلب الثاني : دراسة الجدوى الأولية

premative feasibility[(١)] :

دراسة الجدوى الأولية ـ هي الدراسة التي يتم اتخاذها في مرحلة ما قبل الاستثمار ، وهي دراسة تأخذ طابع سريع ولا تتطلب فحص دقيق وتفصيلي حتى لا يتكبد من يقوم بها نفقات كبيرة ، بل هي دراسة تقوم على دراسة مبدئية . الهدف منها التأكد من عدم وجود مشاكل جوهرية تفوق تنفيذ الإقتراح الإستثماري ،

وتشتمل دراسة الجدوى المبدئية على بعض النقاط الأساسية من أجل توضيحها :

١. مدى الحاجة إلى منتجات المشروع ، وهذا يتطلب دراسة السوق ووضعه بمعنى تقدير الاستهلاك الحالي ، واتجاهاته ، والمعروض

---

(١) د . سمير محمد عبد العزيز ـ دراسة الجدوى الاقتصادية ـ مرجع سابق (ص : ٩ ـ ١٨) .

حاليا والأسعار السائدة لهذا المنتج ومدى تأثر المنتج يتغير الأسعار . وأنواق المستهلكين . وتحديد الطاقة الإنتاجية التـى تخـص المشـروع من خلال الوصول إلى فجوة الطلب إن وجدت .

٢. مـدى تـوافر عوامـل الإنتـاج الأساسـية . وهـذا يتطلـب دراسـة الخامات التى سيحتاجها المشروع . من حيث مدى توافرها باستمرار ومدى جودتها . كذلك دراسـة عنصـر العمالـة التـى سـيعتمد عليه المشروع . من حيث مدى كفاءتها . كـذا مسـتويات الأجـور المقترحـة وفقا لدرجة الكفاءة والخبرة .

٣. تحديـد المرحلـة أو المراحـل التـى تحتـاج إلى تركيـز خـاص فـى الدراسة التفصيلة (النهائية) (التسويق ـ الإنتاج ـ التمويل) .

٤. تقدير حجم الاستثمار المطلوب وتكلفة التشغيل .

٥. تقدير الأرباح الصافية المتوقعة من المشروع .

٦ ملخص المشاكل التى يمكن أن تواجه المشـروع . وأنـواع المخـاطر . وهذا يتطلب دراسة البيئة الإقتصادية والاجتماعية والسياسـية التـى سينشأ فيها المشروع (المناخ الإستثمارى) .

٧. التكـاليف المقـدرة للدراسـة التفصـيلية (النهائيـة) للجـدوى الاقتصادية .

ويمكن الحصول على هذه المعلومات من خلال التعاملات الشخصية مع مندوبى المبيعات للسلعة المقترحة . والمسئولين فى الحكومة والغرف التجارية ونقابات العمال ، أيضاً من خلال المصادر البحثية . كما في البيانات المنشورة فى النشرات البحثية فى وزارة التخطيط والجهاز المركزي للتعبئة والإحصاء . والبنوك والبحوث العلمية .

المطلب الثالث : دراسة الجدوى النهائية (التفصيلية)

:finally feasibility study

هي الدراسة الكاملة عن المشروع التى توضح أبعاد الفكرة الاستثمارية من جوانبها المختلفة . وتأخذ نفس طابع الدراسة المبدئية ولكن بشكل من التفصيل وتتكون من :

١. دراسة السوق :

تعتبر دراسة الطلب والعرض على منتجات المشروع من أهم عناصر دراسة السوق وتتضمن الآتى :

ـ دراسة كل من عوامل الطلب والعرض والمحددة للسلعة التى سينتجها المشروع .

ـ فحص هيكل السوق market structure الحالي وحجم هذا الهيكل وخصائصه وإجراءات التعامل فيه .

ـ تحليل الطلب السابق والحالى .

ـ تحليل العرض السابق والحالي من المنتجات من حيث مصدره ، وعما إذا كانت تلك المنتجات مستوردة أو إنتاج محلى . وحجم المبيعات من تلك المنتجات ومدى استقرار الأسعار .

ـ تقدير مدى نقص المشروع من الطاقة الإنتاجية، وأثر ذلك على عنصري الطلب والعرض ومدى توافر عنصر المنافسة وظروف المشروع أمام تلك المنافسة .

٢. الدراسة الفنية للمشروع :

على ضوء دراسة السوق تأتى الدراسة الفنية ، وتشتمل على تشييد أقسام المشروع ، وإقامة الآلات وتحديد احتياجات المشروع من مستلزمات الإنتاج ،وتقدير التكاليف الاستثمارية وتكاليف التشغيل ، وهذه الدراسة تتضمن بالتفصيل النقاط الآتية :

١. دراسة وتحليل موقع المشروع site location .

٢. دراسة حجم الطاقة الإنتاجية على ضوء العرض والطلب (دراسة السوق) .

٣. تحديد احتياجات المشروع من الآلات والعدد والخامات ومستلزمات الإنتاج .

٤. تحديد احتياجات المشروع من الأثاث ووسائل النقل .

٥. تحديد احتياجات المشروع من العمالة المباشرة - والإدارة وهيكل التنظيم .

٦. تقدير تكاليف المشروع cost of project وتشمل التكاليف الاستثمارية وتكاليف التشغيل لمدة سنة .

٧. تقدير التمويل اللازم وتشمل تمويل داخلي وخارجي. والتمويل الداخلي (المساهمين) ،والخارجي من خلال اتصالات ائتمانية وقروض داخلية وخارجية . فإذا كان المشروع قابلاً للتمويل أى أن رأس مال المشروع يمكن توفيره يتم البدأ فى عمل قوائم مالية للمشروع ويتم شرحها في الباب الخاص بالهيكل التمويلي .

المطلب الرابع : مرحلة التقييم المالي والاقتصادي :

إذا تم تقدير عملية التمويل ، تتجه الدراسة نحو تقدير مدى صلاحية المشروع من الناحيتين الاقتصادية والمالية والتي تشتمل على الربحية المنتظرة من المشروع ، من خلال النقاط الآتية :

تحليــل نقطة التعــادل :

وهى طريقة بمقتضاها يتم فحص العلاقة بين كل من الإيرادات والتكاليف لتقدير حجم الإنتاج اللازم من خلال تعادل كل من الإيرادات مع النفقات (أى عدم وجود ربح أو خسارة) ، ويشمل تحليل التعادل أيضاً فترة الاسترداد ، بمعنى أن المستثمر يضع فترة زمنية معينة يحدد فيها استرداد أمواله التى أنفقت على عملية الاستثمار والتكاليف الاستثمارية وذلك من أجل إعادة استثمارها وتحقيق أعلى ربح ، وفترة الاسترداد تتحدد وفقاً للمعايير الآتية :

١ـ معدل العائد المتوسط:

يتحدد على أساس إيجاد النسبة المئوية لمتوسط صافى الربح (المحاسبى) السنوى ، بعد خصم نسبة الإهلاك depreciation والضرائب Taxes وذلك إلى متوسط قيمة الاستثمار اللازم للاقتراح .

٢ـ صافي القيمة الحالية :

وتشتمل على الفرق بين القيمة الحالية للتدفقات النقدية الداخلة والناتجة عن الاستثمار (المقترح) . وبين القيمة الحالية للتدفقات النقدية الخارجة (المقترحة) المتمثلة في النفقات ، فإذا كان باقي القيمة الحالية موجب ـ أصبح الاستثمار مقبول ومربح ، أما إذا كان سالباً ـ فيصبح الاستثمار غير مربح وغير مقبول .

٣ـ دليل الربحية :

وهو يقدر على أساس خارج قسمة القيمة الحالية للتدفقات الداخلة على القيمة الحالية للتدفقات الخارجة المقترحة ـ فإذا كانت النسبة أكبر من الواحد الصحيح كان الاستثمار مربحاً .

٤ـ تحليل الربحية القومية للمشروع :

إذا كان لدى الدولة أولويات معينة فى خطة التنمية . كان على المشروع أن يعرف دوره فى هذه الخطة . وعلى الدولة أن تقيم الربحية القومية لكل مشروع على هذا الأساس ، والتى تتضمن حساب العائد الاقتصادى للمشروع المشترك فى خطة التنمية القومية . ودراسة أثار تنفيذ هذا المشروع على خطة التنمية الاقتصادية

والاجتماعية ، والتى تتضمن أثر تنفيذ المشروع علـى كـل مـن توزيـع الدخل القومى ، وعلى العمالة ، وأثر التدفق على الصرف الأجنبى . كما يتضمن هذا التحليل أثر المشروع على المعرفة الفنية . أى عمـا إذا كان المشروع لديه مـن التكنولوجيـا . التـى يمكـن أن تفيـد فـى خطـة التنمية من عدمه .

المبحث الثاني
مرحلة الاستثمار

تتيح هذه المرحلة مجالاً واسعاً للأعمال الاستثمارية والهندسية في مجال إدارة المشروعات وتمر هذه المرحلة بعد مراحل هامة على النحو التالي :

إرساء الأساس القانوني والمالي والتنظيمي لتنفيذ المشروع :

أولاً من ناحية الشكل القانوني للمشروع مثل التفضيل والمقارنة بين قوانين الاستثمار والشركات المساهمة والمجتمعات العمرانية لتحديد الشكل القانوني الذي يفضل المشروع إتباعه .

- اقتناء ونقل التكنولوجيا ، وتحديد الهندسة الأساسية التي تتضمن المعدات والآلات .

- تضمين الهندسة التفصيلية التي تتضمن إعداد الموقع والاختيار النهائي للتكنولوجيا والمعدات أو التخطيط النهائي لعملية التشييد ودفع جدول زمني لعملية التشييد .

- طرح المناقصات وتقييم العطاءات . ومن المهم في تلك المرحلة أن يتم تلقي عطاءات شاملة على السلع والخدمات اللازمة للمشروع من عدد كاف من الموردين الوطنيين والدوليين ذوى الكفاءة العالية .

- إجراء المفاوضات مع المكاتب الاستشارية والمقاولين وموردي الآلات والتعاقد على توريد الآلات والأثاثات المطلوبة .

- اختيار الأرض (الموقع) وأعمال التشييد والتي تشتمل على إعداد الموقع **site location** وتشييد المباني مع وضع المعدات وتركيبها وفقاً لبرامج زمنية .

- التسويق السابق على الإنتاج بما في ذلك الحصول على الإمدادات وإنشاء جهاز لإدارة المؤسسة تسويقياً يكون قادراً على تهيئة السوق لاستقبال المنتجات .

- تعيين الموظفين وتدريبهم وينبغي أن تكون مرحلة تعيين الموظفين متزامنة مع مرحلة التشييد ، وأن تتسم بأهمية خاصة لحركة النمو المتوقع للإنتاجية والكفاءة في عمليات المشروع .

- إعداد المنشأة للعمل وبدء التشغيل (التجارب) .

المبحث الثالث
مرحلـــة التشغيـــل

تتضمن مرحلة التشغيل عدة مراحل ، أهمها مرحلة التشغيل العادى للمشروع . وفيها يتم تدوير المشروع حتى الوصول للطاقة الإنتاجية الفعلية ، واستمرار المشروع فى دورة الإنتاج المخطط حتى نهاية عمره الإنتاجى ، وتشتمل هذه المرحلة أيضاً على مشكلات مرحلة التنفيذ ، والتي تحتوى على وجهتى نظر الأولى في الأجل القصير ، والثانية في الأجل الطويل ، والأولى تتعلق بالفترة الأولى من الإنتاج التى قد ينشأ عنها عدد من المشكلات المتعلقة بمسائل فنية ،مثل تطبيق التكنولوجيا للإنتاج . وتشغيل المعدات أو قصور الكفاية الإنتاجية للعمل بسبب الإفتقار إلى الموظفين والعمال المؤهلين .

أما الثانية ،فتتعلق بالاستراتيجيات المختارة وما يقترن بها من تكاليف الإنتاج والتسويق ،وكذلك إيرادات البيع . ولهذه الاستراتيجيات علاقة مباشرة بالدراسات الإحصائية التى تجرى فى طور ما قبل الإستثمار ، وإذا اتضح وجود خطأ فى تلك الاستراتيجيات . ووجود خطأ فى الإحصائيات التى تم الحصول عليها فى مرحلة ما قبل الاستثمار ، فيكون من الصعب عمل تدابير

علاجية لها ، لأن تلك التدابير تكون باهظة التكاليف وفى نفس الوقت غير مجدية .

ونرى أن أهم مرحلة فى تلك المراحل هى مرحلة ما قبل الاستثمار . حيث تتحقق من خلالها فرصة الاستثمار ، ودراسة الجدوى الأولية والنهائية، وكذا إعداد مرحلة التشغيل بالإحصاءات الدقيقة اللازمة ، لذا فلابد أن تأخذ تلك المرحلة وقتاً كافياً حتى يخرج المشروع ـ بدون مشكلات فى مرحلة التنفيذ . علاوة على ضرورة أن يكون هناك موظفين مؤهلين على مستوى عالى من الدراسة والكفاءة الإدارية والفنية حتى لا تحدث تلك المشاكل الفنية في مرحلة الإنتاج الأولي .

الفصل الثالث
الدراسة القانونية والإدارية للمشروع

الدراسة القانونية ، هى الدراسة التي يجب أن يتجه المشروع إلى تحديدها من أجل الوصول إلى الشكل القانوني للمشروع والدراسة القانونية تتكون من عدة عناصر ، فمنها ما يخص شكل المشروع سواء كان مشروعاً فردياً ، أو شركة مساهمة أو شركة تضامن أو غيرها من الأشكال المختلفة التي سنقوم بشرحها بالتفصيل ، ومنها ما يتصل بمجموعة القوانين التي يجب تطبيقها من أجل الوصول إلى الأساس القانوني للمشروع ، أما الدراسة التنظيمية للمشروع فتتكون من مجموعة من العناصر الإدارية التي يجب أن يتضمنها المشروع سواء كانت تلك التي تخص الجهاز الإداري ، أو تلك الخاصة بالإجراءات التنظيمية لإصدار القرار الاستثماري .

وذلك من خلال مبحثين مستقلين :

المبحث الأول : الدراسة القانونية للمشروع .

المبحث الثاني : الدراسة الإدارية والتنظيمية للمشروع .

المبحث الأول
الدراسة القانونية للمشروع

تنويه :

في هذا المبحث نتجه إلى شرح المعايير القانونية التي يجب أن تتضمنها المشروعات الاقتصادية وهي في طريقها إلى عملية الإنشاء والتنفيذ ، ولذلك نقوم بشرح تلك المعايير على النحو التالي :

- أشكال المشروعات .
- القوانين المنظمة لعملية الاستثمار .

أشكال المشروعات الاقتصادية :

لا شك أن اختيار الشكل القانوني للمشروع ، يعتبر نقطة الانطلاق الحقيقة التي من خلالها يبدأ المشروع في تحديد الجوانب القانونية التي على أساسها سيقوم المستثمر في تقييم الجوانب الأخرى سواء كانت جوانب فنية أو جوانب مالية ، ويجب أن نقول في هذا الاتجاه أن هناك نوعيات مختلفة من المشروعات ، ما بين المشروع الفردي أو المشروعات الجماعية المنشأة ، وفي هذا الخصوص نقوم بشرح تلك الأشكال كل على حده .

١ـ المشروع الفردي :

هذه النوعية من المشروعات تتميز بأن مالكها يكون صاحب المشروع أو المستثمر الأصلي وبالتالي فإنه من الناحية القانونية تتحقق له الحقوق ، ويترتب على نشاطه الالتزامات قبل الغير .

ولما كانت الحقوق كلها لصاحبه ، أننا لا ننسى أنه ورغم فردية المشروع فهناك مجموعة من القيود التي يجب أن نضعها في الاعتبار ، وهو أن يكون هذا المشروع يتماشى مع طبيعة القوانين المسيرة للمشروعات ، أى أن يكون المشروع لا يخالف النظام العام ، أى أنه ولا بد أن يكون نشاط المشروع نشاطاً مشروعاً حتى يمكن أن يطلق عليه نشاطاً فردياً ، وحتى لا يفهم من صياغ الكلام ، أن أى مشروع وأيا كان طبيعته يمكن أن يتحقق له صفة الفردية ، ولكن هناك ضوابط عامة يجب اتباعها قبل انعقاد فردية هذا المشروع .

كما أن فردية المشروع لا يعني أنه ليس عليه التزامات قبل الغير ، لكن في الحقيقة فانفراد صاحب المشروع يضع عليه مجموعة كبيرة من الالتزامات ، فهناك العاملين والذي قام بتعينهم في ضوء اشتراطات خاصة به ، ولكن في الحقيقة أن هؤلاء العاملين لهم حقوقاً لدى صاحب العمل ، يجب في المقام الأول الحفاظ عليها سواء من قبل

صاحب العمل ، أو من قبل القانون نفسه . فيجب أن يكون هناك عقداً للعمل بين صاحب العمل والعامل يدون فيه كل الاشتراطات وقيمة الأجر ، ورقم التأمينات الاجتماعية ، وعلى ذلك فلا بد أن يقوم صاحب العمل بالتأمين على العاملين سواء كان تأميناً اجتماعياً أو تأميناً صحياً ، حتى لا يتعرض العامل لمشاكل مالية أو صحية في حياته دون أن يجد من يقف بجانبه .

وعلى ذلك فإن صاحب العمل ووفقاً لطبيعة المشروع الفردي يجب أن يطبق قوانين العمل في هذه المنشأة الفردية والتي تتضمن عدد ساعات العمل الرسمية ، وما زاد عن ذلك لا بد أن يكون بأجر إضافي في ضوء القوانين المطبقة في هذا الشأن ، كذا إصابات العمل التي قد ينتج عنها عاهة مستديمة أو ضرراً مادياً أو معنوياً للعامل يجب وضعها في الاعتبار ، كل ذلك في ضوء شروط العمل الفردي .

والحقيقة أن المشروع الفردي قد يكون مشروعاً زراعياً ، أو صناعياً أو سياحياً لكن يجب أن ننوه هنا أن طبيعة هذه المشروعات تكون في الغالب مشروعات صغيرة برأس مال مستثمر صغير إلى حد ما . إذا ما قارناها بالمشروعات الجماعية أو الكبيرة وبالتالي فإن فرصة الحصول على التمويل المالي يكون بقدر صغير ويحتاج إلى

ضمانات أعلى . وخصوصاً إذا كانت من النوعيات التي ليس لها بريقاً اقتصادياً .

وإذا نظرنا إلى الإدارة . فلا شك فإن طبيعة المشروع يعطي لصاحبه الانفراد بالسلطة الإدارية ، وهذه السلطة قد تجعله يجنح إلى استخدامها بطريقة خاطئة تُحمله مسئولية فشل المشروع ، هذا إذا لم يستعين بغيره في إصدار القرار وفي نفس الوقت يستخدم الأسلوب الإداري الديمقراطي الذي قد يحقق له كثيراً من الفوائد والنجاح .

ومن ناحية أخرى نجد أن الالتزامات تجاه الغير قد يكون هناك صعوبة في استيعابها وخاصة إذا كانت ممتلكات المشروع ليست بالقيمة التي تتيح للغير أن يقوم بعملية الحجز عليها في حالة الامتناع عن الاستيفاء ، لذلك فإن عملية الاقتراض للمشروعات الفردية تتوقف إلى حد ما على الضمان المقدم . علاوة على طبيعة المشروع ذاته .

وعلى الرغم من أن هناك سلبيات في تلك المشروعات . إلا أنها تتميز بالمرونة والسرعة في اتخاذ القرارات دون الانتظار إلى رأى الغير والمتمثل في مجلس الإدارة في المشروعات الجماعية .

وينتهي عمر المشروع بانتهاء عمر صاحبه . وبالتالي فإن المشروعات الفردية ترتبط بحياة صاحبها ، وتنتقل هذه الجزئية إلى الورثة ، إذ أنه في هذه الحالة لا ضمان لوجود كفاءات إدارية تدير المشروع بعد موت صاحب المشروع وبالتالي تزداد فرصة فشل المشروعات الفردية إذا لم يوجد من الورثة ما يستطيع إدارة المشروع إلا أنه وبالنسبة للمسائل المالية فإن تحديد نصيب الورثة يعتبر أقل تعقيداً عن ما هو الحال في الشركات المساهمة ، فالميراث هنا سينحصر في الأقارب فقط ، في حين في المشروعات الجماعية يختلف الوضع حيث إجراءات قانون معقدة لانتقال الميراث ، حيث يدخل في التركة المساهمين في المشروع ، وغيرهم من الدائنين وخاصة في حالة إذا كانت الشركة لها أكثر من فرع .

٢- شركات التضامن :

وإذا اتجهنا لتعريف شركات التضامن ، سنجد أنها شركات يملكها ويديرها أكثر من شخص ، وفقاً لعقود مبرمة فيما بينهم من أجل تحقيق هدف معين هو هدف أى مشروع اقتصادي ، ولا شك أن تحديد الهدف يسبق أى عملية استثمارية وبالتالي لا يمكن أن يكون

هناك اتفاق على مشروع ، دون أن يكون هناك اتفاق أيضاً على تحقيق هدف معين .

ولذلك لا بد أن يكون الهدف محدداً أو يمكن معرفته بسهولة دون لبس أو غموض . وبحيث يكون هدفاً مشروعاً قانوناً ، وليس استثماراً لمشروعات أخرى غير مشروعة . كما يجب أن يكون الهدف واقعياً أى يمكن تحقيقه . وليس من المعقول مثلاً أن يتم وضع محددات لإنشاء شركة تضامن خلال شهر مثلاً بل يجب أن يكون الهدف يمكن تحقيقه ويكون محدد المدة ، كما يجب أن يكون هدف الشركة قابل للقياس ، أى يجب تقييمه كل فترة زمنية معينة وفقاً للمتغيرات الاقتصادية العامة ، ولذلك فإن إنشاء شركة تضامن لا ينخلع عنها مسئولية المشاركة في أولويات يجب اتباعها من حيث شكل المشروع وهدفه .

والقيمة الأساسية لشركات التضامن ، هى تضامن الشركاء في المسئولية ، تضامن مطلق ، بمعنى أن يكون كل شريك مسئولاً وحده عن الوفاء بكافة ديون والتزامات الشركة ، وحتى ولو كان ذلك من ممتلكاته الشخصية ، بمعنى أن كل شريك يضمن الشركاء الآخرين أمام الغير ضماناً مطلقاً ، ولا شك أن تلك الصفة تعبر عن استقرار

الإدارة في شركات التضامن . بمجرد انعقاد الشركة أى استقراراً ماليا لدى الغير ، كما أن تلك الصفة تزيد من فرصة المشروع على الاقتراض ، حيث أن المقرض له أن يرجع على أى شريك لاستيفاء الحق دون تحديد شريك بعينه يقوم بتسديد الالتزامات ، فالشريك الميسر هو الذي يقوم بسداد ديون الشركة في حالة انخفاض معدل التدفقات النقدية بالقدر الذي يتعذر معه تسديد ديون الشركة . ومن هنا تظهر عيوب شركات التضامن . فالثري من الشركاء قد يضيع أمواله نتيجة تقصير أو إهمال غيره من الشركاء . كما أن موت أو إفلاس أحد الشركاء معناه انقضاء حياة الشركة ، وكثيراً ما تحدث مشاحنات واختلافات بين شركاء التضامن نتيجة للطبيعة الشخصية للعلاقات بينهم وهذا قد يؤثر في طبيعة نجاح المشروع . وقد لا يتحقق نجاحاً من حيث الأصل نتيجة تلك السلبيات[1] .

لكن نجد على الجانب الآخر أن سلبيات المشروعات الفردية ، تنتهى بوجود مثل هذه النوعيات من شركات التضامن ، حيث تصبح الإدارة والقرار من خلال مجموع الشركاء ولا يستطيع أحد أن ينفرد بالإدارة أو اتخاذ القرار دون الرجوع إلى الغير ، بالإضافة إلى أن

---

[1] د سيد أحمد حسن وآخرين ، دراسة جدوى المشروعات ــ ص ١٢٤ وما بعدها .

الجميع يجب أن يكون متفانيا في إنجاح الشركة لأن إنجاح الشركة يضمن نجاحاً شخصياً له ، وبالتالي تحقيق أرباح للشركة يعني تحقيق أرباح للشركاء ، ومن ثم فإن الكل يعمل من أجل تحقيق أرباح ، لأن الخسارة تعني توزيعاً أيضاً على الجميع .

٣ـ شركات المساهمة : [٢]

أولاً يجب أن نعلم أن شركات المساهمة هي إحدى شركات الأموال ، بل كبرى هذه الشركات ، وشركات الأموال من حيث الأصل تتكون من عدد من النوعيات ، تلك على التوالي شركات المساهمة ، وشركات التوصية بالأسهم والشركات ذات المسئولية المحدودة ، وتعتبر الشركات المساهمة أقوى هذه النوعيات من حيث ضخامة المشروع ، والكيان الاقتصادي .

ومفهوم الشركات المساهمة ، يعني مشروع اقتصادي ، ينقسم رأسماله إلى أسهم متساوية القيمة يمكن تداولها على الوجه المبين في القانون ، وتنحصر مسئولية المساهم على أداء قيمة الأسهم التي قام

---

[٢] انظر في هذا الخصوص أستاذنا د / عبد الهادي مقبل ، التشريعات الاقتصادية ، ٢٠٠٣ ، ص ٧٣

بالاكتتاب فيها ، وبالتالي فهو غير مسئول عن ديون والتزامات الشركة إلا في حدود ما اكتتب فيه ، كما أن المشروع لا بد أن يكون له اسم تجاري يشتق من الهدف الذي أنشئت الشركة من أجله ، كما لا يجوز قانوناً أن يتخذ من أسماء الشركاء عنواناً للشركة .

والشركات المساهمة لها كيانها القانوني المستقل تعمل تحت اسم محدد من أجل تحقيق هدف محدد يكون مبين في العقد الابتدائي للشركة ، ونجد أن حياة الشركة المساهمة لا ترتهن بحياة الشركاء أو المساهمين ، إذ لا يؤثر على وضعها القانوني موت أو إفلاس أحد الشركاء ، ومن مزايا الشركات المساهمة أنها تعطي الحق لمن يريد المساهمة من خلال تنوع الأسهم التي تصدرها ، حيث كما قلنا ينحصر مسئولية المساهم في حدود ما أسهم .

وتتميز الشركات المساهمة بأنها فرصة لاجتذاب المهارات العالية من الخبراء والفنيين نظراً لكبر المشروع ، وانفصال الإدارة عن الملكية ، وبذلك تكون فرصة لإدارة الشركة بواسطة الأكفاء ذوى القدرات العالية مع تحقيق الهدف من المشروع [1] .

---

[1] انظر ــ د . متولي السيد ، د. محمد إبراهيم ــ دراسات الجدوى ــ مرجع سابق ص ٤٠٠ وما بعدها .

ونتيجة لأهمية الشركات المساهمة فقد تدخل القانون ، ببعض القيود والتنظيمات لهذه النوعية من الشركات بغرض حماية كل الأطراف المعنية ، فقد تدخل القانون في تشكيل مجلس الإدارة وتوزيع الاختصاصات ، وأيضاً توزيع الأرباح ، وحجم الاحتياطات ، واشتراك العاملين في مجلس الإدارة ، وعدد مرات إجتماع مجلس الإدارة ومكافأة أعضاء هذا المجلس وأحكام الأغلبية وغيرها من القيود والشروط القانونية التي يجب إتباعها .

هذا وهناك نوعية متخصصة لهذه الشركات تلك التي تعمل في مجال التصدير ، فقد اشترط القانون أن تكون شركة مساهمة مصرية ، بمعنى أنه يجب أن تتمتع الشركة بجنسية جمهورية مصر العربية ، كما يشترط القانون أن يكون مقرها الرئيسي في مصر ، مع عدم الإخلال بإمكانية أن يكون لها فروعاً أخرى بالخارج حيث أن الكينونة القانونية تنحصر في مقر المركز الرئيسي ، ويستوي في هذه النوعية من المشروعات أن تكون من المشروعات العامة أو المشروعات الخاصة ، حيث جاء النص مطلق ولم يفرق بين النوعين ، ولكن هناك فارق من حيث طبيعة كل منهما ، فالشركة المساهمة العامة هى تلك الشركة التي تكون مملوكة للدولة أو التي تساهم الدولة في رأسمالها

بأكثر من ٥٠٪ على الأقل (الشركات المختلطة) ، أما الشركات المساهمة الخاصة ، فهي تلك التي تكون ملكيتها للأفراد والأشخاص الاعتبارية الخاصة وهي تلك التي لا يقل المساهمة فيها عن ٥٠٪ من رأس المال الخاص .

٤ـ شركات التوصية بالأسهم :

وهي إحدى شركات الأموال . وهي تشبه شركات التوصية البسيطة باستثناء أن حصة الشركاء الموصيين تكون مقسمة إلى أسهم صغيرة يمكن تداولها والتنازل عنها دون موافقة بقية الشركاء ، كما أن الموصين ليس لهم حق الاشتراك في الإدارة والتدخل فيها .

٥ـ شركات ذات المسئولية المحددة :

أيضاً ضمن شركات الأموال ، ولا يزيد عدد الشركاء عن ٥٠ شريكاً . ولا يجوز أن يقل رأس مالها عن ١٠٠٠ جنيه . ويقسم هذا المبلغ إلى حصص متساوية لا تقل الحصة عن ٢٠ جنيه ، ولا يجوز لهذه الشركات تتولي أعمال التأمين أو البنوك أو الادخار ، أو تلقي ودائع . أو استثمار الأموال لحساب الغير . ونلاحظ أن مسئولية

الشركاء محدودة بقدر حصصهم فقط ، أى لا يجوز الرجوع على أموالهم أو ممتلكاتهم لاستيفاء ديون الشركة .

٦ـ شركات التوصية البسيطة :

هى إحدى شركات الأشخاص التي تضم أيضاً شركات التضامن ، ولقد أنشئت هذه الشركات لتقضي على سلبيات شركات التضامن ، من خلال عدم المسئولية المطلقة التي تتصف به شركات التضامن ، ولا شك أن تلك هى إحدى سلبيات هذه الشركات ، أيضاً فإن شركات التوصية البسيطة فرصة لإشراك جميع الشركاء في الإدارة على اختلاف قدراتهم .

وتتألف الشركة من شركاء متضامنين ، وآخرين موصيين ، بحيث يكون الشريك المتضامن من حيث الأصل مسئول مسئولية متضامنة مطلقة بنصوص القانون ، أما الشريك الموصي ، فله أن يشترك في الإدارة ، وله أن يشترك بأمواله فقط دون التدخل في الإدارة ، ولذلك فمن الأجدى له أن يتحقق من أمانة وطبيعة الشركاء المتضامنين قبل أن يتخذ قرار المشاركة في الإدارة ، حتى لا يصبح عرضة لإهمال واحتيال هؤلاء الشركاء .

٧ـ شركات المحاصة :

وشركات المحاصة . هى نوعية خاصة من الشركات ، حيث تنشأ من أجل غرض محدد . تنتهي بانتهائه . بمعنى أنها شركة دات غرض مؤقت وليس مں الضروري أن يكون هناك عقد مبرم . وإنما يكفي الاتفاق على قيامها ، كما لا يشترط اشهار قيامها ولإشهار إفلاسها وبموجب هذه الشركة يقوم شخصين أو أكثر بالاتفاق على القيام بعمل تجاري معين يقتسمان الربح أو الخسارة فيما بينهما حتى ولو كان ذلك دون علم الجمهور ، ولا شك أن هذه النوعية من الشركة لا نحبذ دراستها دراسة قانونية كما أنها لا تصلح لدراسة الجدوى الاقتصادية . حيث أن هدفها مستتمر ، وقد يكون عرضة لأن يكون غرضها غير معروف وبالتالي تنتقي معها صفة العمومية في الهدف كما أنه لا يمكن دراسة عناصرها .

القوانين المنظمة لعملية الاستثمار :

من خلال هذه القوانين يقوم المستثمر . بالمقارنة بين أكثر من قانون ، ليتم في النهاية اختيار أنسب القوانين لتطبيق قواعده على المشروع المقترح ، وهناك أكثر من قانون يتم شرح قواعده . ليتسنى لأى من المستثمرين اختيار أحداها . وذلك على النحو التالي :

أولاً : القانون رقم ١٥٩ / ١٩٨١

يعتبر هذا القانون هو الوعاء الأساسي الذي يضم كل التفصيلات عن الشركات المساهمة وشركات التوصية بالأسهم والشركات ذات المسئولية المحدودة ، وفي القانون رقم ٢٣٠ / ١٩٨٩ (قانون الاستثمار) لم يرد به بعض الحالات التي تعالج شركات الاستثمار ، وينص هذا القانون على أن تخضع الشركات لأحكام القانون رقم ١٥٩ / ١٩٩١ في الأحكام الغير واردة بقانون الاستثمار ٢٣٠ / ١٩٨٩ ، علاوة على أن القانون رقم ١٥٩ / ١٩٨١ شامل كل الجزئيات الاستثمارية البسيطة مثل تعريف رأس المال المستثمر متى كان مملوكاً لشخص طبيعي أو اعتبارى فتكون أغلبية الملكية للمصريين ، وعليه فإن أى مساهمة من رأس المال عربي أو أجنبي في أى مشروع وفقاً للقانون ١٥٩ / ١٩٨١ يجب ألا تزيد عن ٤٩ ٪ من إجمالي رأس المال المستثمر ، كما أن هذا القانون لا يسري على القطاع العام والقطاع التعاوني ويضم هذا القانون تعريف الشركات ، وشروط التأسيس (المؤسس والاجراءات) الهيكل المالي (رأس المال والأرباح ـ الأسهم ـ إصدار السندات) إدارة الشركة بصفة الشركة .

ثانيـاً : القـانون رقـم ٢٣٠ / ١٩٨٩ المعـدل للقـانون ٤٣ / ١٩٧٤

هذا القـانون يتـيح لـرأس المـال العربـي والأجـنبي الاسـتثمار بمفرده أو بمشاركة رأس مال مصري ، كما يتيح هذا القانون لمجلـس الإدارة أن يكون أغلبيته من الأجانب . كما يتيح أن يكـون الاسـتثمار في أى مكان علـى مستوى الجمهوريـة . كمـا يتـيح الاسـتثمار في أى مجال ، استصلاح الأراضـي . السـياحة . الإسـكان والـتعمير ، كمـا يعطـي هـذا القـانون مزايـا للمسـتثمرين مـن حيـث تلـك الأراضـي والعقـارات اللازمـة لإقامتهـا والتوسـع فيهـا . ولا يجـوز تـأمين المشروعات أو مصادرتها ، ولا يجوز الحجز على أمـوال الشـركات أو الاستيلاء عليهـا أو مصـادرتها أو فـرض الحراسـة عليهـا عـن طريـق القضاء ، كمـا لا يجـوز نـزع الملكيـة للعقـارات الخاصـة بالمشـروعات للمنفعة العامة مقابل تعويض عادل على أساس القيمة السوقية للعقار . ولا تخضع منتجات المشروعات الاستثمارية للتسعير الجبري . ولا إخضاع المبـاني والإسـكان لقـانون الإيجـار مـن حيـث تحديـد القيمـة الإيجارية . وتعفى أرباح المشروعات من الأرباح التجارية والصناعية لمدة خمس سنوات ويجوز مدها لخمس سنوات أخرى كمـا تعفـى مـن الضريبة على إيرادات ورؤوس الأموال المنقولة . ومن الضريبة العامة

على الدخل لمدة خمسة سنوات ، يكون الإعفاء لمدة عشرة سنوات للمشروعات التي تقام داخل المناطق الصناعية الجديدة ، وتصل إلى ١٢ سنة إذا كان المكون المحلي للآلات والمعدات حوالي ٦٠٪ (مكون محلي) .

ثالثاً : القانون رقم ٨ / ١٩٩٧ ـ قانون الاستثمار المعدل للقانون ٢٣٠ / ١٩٨٩ :

هذا القانون ورد به نفس الإعفاءات الواردة في القانون ٢٣٠ / ١٩٨٩ من حيث أنه نص في المادة ١٦ ـ على أن تعفى من الضريبة على إيرادات النشاط التجاري والصناعي ومن الضريبة على شركات الأموال بحسب الأحوال ، وأرباح الشركات والمنشآت وأنظمة الشركات فيها ، وذلك لمدة خمس سنوات تبدأ من أول سنة مالية تالية لبداية الإنتاج أو مزاولة النشاط ، ويكون الإعفاء لمدة عشر سنوات إذا كانت الشركات ستقام في داخل المقاطعة الصناعية الجديدة والمجتمعات العمرانية الجديدة . والمناطق النائية التي يصدر لتحديدها قرار رئيس الجمهورية . وكذلك المشروعات الممولة من الصندوق الاجتماعي للتنمية[1] .

(١) قانون رقم ٨ / ١٩٩٧ ــ الجريدة الرسمية العدد ١٩ في ١١ / ٥ / ١٩٩٧

وبعد تحليل القوانين الثلاثة والنتائج المستخلصة من دراسة السوق . والزيارات الميدانية لمدن العاشر من رمضان . السادس من أكتوبر ، السادات . ومن واقع التجربة والمشاهد في المشروعات في هذه المناطق نجد أنه من المقترح أن نحصل على الأساس القانوني الأمثل لقيام المشروعات القائمة في هذه المناطق العمرانية الجديدة تحت مظلة القانون رقم ٨ / ١٩٩٧ حيث يعرض المزايا الآتية :

١- إعفاءات ضريبية مختلفة تصل إلى عشر سنوات وليس خمس سنوات .

٢- الحصول على أراضي فضاء أو مباني جاهزة لقيام المشروعات ذات الهدف القومي بأسعار مناسبة وتوفير زمني في التنفيذ

٣- توفير الاستثمار والوقت لتوفير الخدمات والمرافق .

٤- سعر المتر المربع في هذه المناطق رخيص جداً وبالذات للمشروعات الصناعية الهادفة .

المبحث الثاني
الدراسة الإدارية التنظيمية للمشروع

قد تتجه معظم المشروعات الاقتصادية إلى إجراء التخطيط اللازم لتنفيذ المشروع من خلال مجموعة من القواعد التي يجب أن يقاس المشروع من خلالها ، ولكن هل هذا التخطيط يمكن تحقيقه بدون أن يتم تحديد الجهاز الإداري الذي سيقوم بتنفيذ هذه القوانين والخطط الاقتصادية . بلا شك أن هذا يحتاج إلى تواجد مثل هذا النظام ، كما أن إجراء الدراسات التسويقية والمالية والفنية للمشروع يستلزم تواجد هيكل تنظيمي للمشروع والذي يمثل في نفس الوقت ميكانزم النجاح الحقيقي .

ومن خلال تلك المقدمة ، فإننا يكون لزاماً علينا دراسة الهيكل التنظيمي والإداري من خلال العناصر الآتية :

١- عناصر إعداد الهيكل التنظيمي والإداري للمشروع :

تمر الوظيفة الإدارية منذ نشأتها وحتى تحقيق الهدف منها بعدة مراحل غاية في الأهمية ينتج عنها في النهاية تحقيق هدف المشروع والذي أنشئ من أجله وذلك من خلال تحديد وظائف المشروع

على أثر تحديد الإدارات المختلفة من خلال تخطيط ملائم ينبثق عنه اكتشاف الوظائف التي سيبدأ بها المشروع ويستمر من خلالها . كما أنه تجميع الوظائف المشابهة وتحديد كل إدارة مستقلة بها . كالتخطيط والمتابعة . أو التنظيم والإدارة . أو التسويق والبيع . أو الشئون المالية والإدارية وهكذا . كما أنه ومن ضمن خطة المشروع يجب أن تحدد المسئوليات التي ستطلع بها كل إدارة مستقلة . وبحيث تكون مسئولة مسئولية كاملة عن كل القرارات التي تصدر عنها ، ومن ناحية أخرى يجب أن يتم تحديد الأعمال التي ستقوم بها كل إدارة والتي ستكون مسئولة عنها . ويكون مجلس الإدارة مكون من مجموعة من الأعضاء . والذي يجب أن يكون متضمناً رؤساء الإدارات المختلفة التي يتكون منها الجهاز الإداري للمنشأة أو المشروع وبحيث يكون في النهاية اتخاذ القرار من خلال هذا المجلس والذي يعبر في النهاية عن أهداف المشروع . والقرارات الإدارية يتم اتخاذها بأحد الأساليب الآتية [1]:

أ ـ أسلوب شجرة القرارات . ب ـ أسلوب المحاكاة .

---

[1] د. سيد أحمد حسن وآخرين ، دراسة جدوى المشروعات ـ الإسكندرية ١٩٩٧ ص ١١٤ وما بعدها .

(أ) أسلوب شجرة القرارات :

وتتخـذ شـجرة القـرارات مجموعـة المـدخلات الإداريـة والمخرجات الإدارية ، وبحيث يقوم كـل قـرار باسـتلام مـا قبلـه مـن اللوائح والقرارات ويتجه القرار اللاحق باستلامه بعد تحقيـق هدفـه مع القرار السابق عليه ، وبحيث يكـون القـرار الإداري هـو محصـلة لمجموعـة مـن المـدخلات والمخرجـات لنصـل في النهايـة إلى القـرار النهائي ، ويسمى هذا الإجراء بخريطة شجرة القـرارات ، ويتوقـف حجم الشجرة علـى نوعيـة وحجـم المشـكلة الـتي يـتم اتخـاذ القـرار النهائي لها .

مثـــــال :

تفكر إحـدى شـركات بيـوت الأزيـاء العالميـة أن تـدخل سـوقاً جديداً يمثلها كصناعة العطور وأدوات الزينة وذلك بالمراحل الآتية :

١ـ القيام بعمل مسح للسوق المحتمل والذي يتكلـف ١٠٠,٠٠٠ جنيـه لتقدير حجم الطلب المتوقع (من خلال إدارة التسويق) .

٢ـ إذا كانت نتائج الدراسة السابقة إيجابية ، فإنـه يـتم الانتقـال إلى الدراسـة الهندسـية للمشـروع والـتي تتكلـف مـثلاً ٢ مليـون جنيـه لاستطلاع وتحديد أفضل طرق ووسائل إنتـاج والـتي سـيتم الاسـتعانة بها وتحديد تكلفة كل وسيلة (من خلال الإدارة الهندسية) .

٣ـ بناء على حجم التكاليف السابقة وفي ضوء القوة الاستيعابية للسوق ، يتقرر اتخاذ القرار ، أو إلغائه ، أو تنفيذه عن طريق منشأة أصغر حجماً (اتخاذ القرار) .

سنفرض أن محصلة المراحل السابقة كالآتي :

أـ حجم الطلب المتوقع (القوة الاستيعابية) على منتجات العطور كان بنسبة ٥٠٪ للطلب المتوقع ، و ٣٠ ٪ للطلب العادي ، ٢٠٪ للطلب المنخفض .

ب ـ أن صافي الأرباح المتوقعة (المبيعات ـ التكاليف) ستتراوح ما بين ١,٤٨٨ مليون جنيه في حالة إنشاء منشأة كبيرة ، ١,٤٢٦ مليون جنيه في حالة إنشاء منشأة صغيرة .

ج ـ ستحتاج المنشأة الكبيرة إلى انفاق استثماري قدره ٥ مليون جنيه ، بينما المنشأة الصغيرة ستحتاج إلى ٢ مليون جنيه إنفاق استثماري .

في ضوء الدراسات السابقة يمكن استخدام شجرة القرارات في المفاضلة بين المنشأتين وذلك على النحو التالي :

البدائل (١)	حالات السوق (٢)	الاحتمالات (٣)	صافي العائد المتوقع (٤)	القيمة الحالية للعائد ٣×٤
منشأة كبيرة بتكلفة ٥ مليون	مرتفع	٠,٥	٨٨٠٠٠٠٠	٤٤٠٠٠٠٠
	عادي	٠,٣	٣٥٠,٠٠٠	١٠٥٠٠٠٠
	منخفض	٠,٢	١٤٠,٠٠٠	٢٨٠٠٠٠
		القيمة الحالية الصافية ـ إجمالي القيمة الحالية للعائد ـ التكاليف		٥٧٣٠,٠٠٠ ٥٠٠٠٠٠٠ ٧٣٠٠٠٠
منشأة صغيرة بتكلفة ٢ مليون	مرتفع	٠,٥	٢٦٠٠٠٠٠	١٣٠٠٠٠٠
	عادي	٠,٣	٢٤٠٠٠٠٠	٧٢٠٠٠٠
	منخفض	٠,٢	١٤٠٠٠٠٠	٢٨٠٠٠٠
		القيمة الحالية الصافية =		٢٣٠٠٠٠٠ ٢٠٠٠٠٠٠ ٣٠٠,٠٠٠

ويتضح من خريطة القرارات السابقة أن مقدار ما يضيفه البديل الأول من عائد إلى قيمة المنشأة ٧٣٠,٠٠٠ جنيه أكبر من نظيره وهو البديل الثاني بنحو ٤٣٠.٠٠٠ جنيه (٧٣٠.٠٠٠ ـ ٣٠٠.٠٠٠)

= ٤٣٠,٠٠٠

مما يجعل القرار في ضوء المعلومات والبيانات المتاحة في صالح إنشاء منشأة كبيرة ، على أن تلك الشجرة لا يكون مختصرة كما نوهنا إليها بالرسم الموضح سلفاً ، ولكن قد تتعقد وتتشعب إلى مجموعة من القرارات الطويلة من خلال بدائل أكبر وذلك على ضوء وحجم المشكلة المراد تحليلها .

ب ـ أسلوب المحاكاة :

يتخذ هذا الأسلوب من خلال مجموعة من الاحتمالات أو المجالات المراد تحليلها والتي يمكن أن تحدث في الواقع كمشكلة إدارية داخل المنشأة ، ثم يتجه الحاسب الآلي إلى تحليل الحالة وإجراء الاحتمالات المستقبلية لها . وذلك على النحو المبين بالمثال التالي :

١ـ لنفرض أن إحدى شركات المنتجات الغذائية تفكر في إنشاء مصنع لحوم مجمدة جديد وأن تكاليف هذا المصنع على وجه التحديد غير معروفة ولكنها ستكون حوالي ١٥,٠٠٠ جنيه في المتوسط وحوالي ١٢٥,٠٠٠ جنيه إذا لم تحدث أى عقبات أو مشاكل خلال عملية

الإنشاء . وحوالي ٢٢,٥٠٠ جنيه إذا حدثت أى مشاكل فنية أو إدارية .

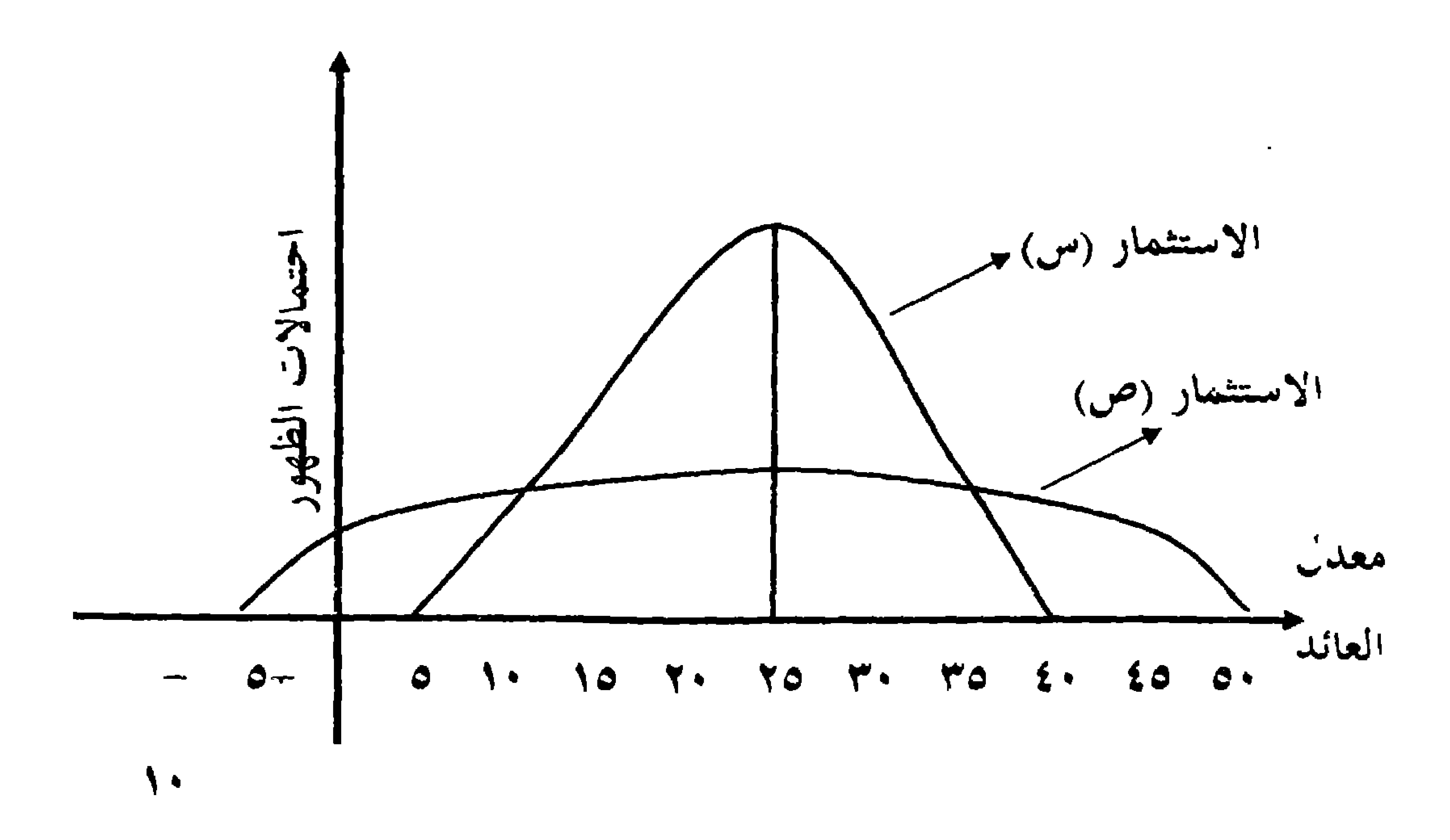
٢ـ العائد المتوقع رغم أنه غير معلوم إلا انه يمكن الحصول عليه لعدة سنوات . ونظرا لعدم التحكم في عدد سكان الدولة ومتوسط دخلهم والمنافسة التسويقية ومقدار التطور المتوقع في صناعة اللحوم .

معنى ما سبق أن كل تكاليف الإنشاء والتشغيل والإنتاج والدخل المتوقعين لهذا النشاط غير معروفين على وجه الدقة والتحديد . وفي مثل هذه الحالات يمكن استخدام أسلوب المحاكاة وتتلخص خطواته في الخطوات الآتية :

١ـ اختبار عشوائي للقيمة الوسطى في كل توزيع احتمالي من التوزيعات السابقة .

٢ـ يتم دمج هذه القيم مع بعضها للحصول على قيمة تقديرية للأرباح . ثم الحصول على القيمة التقديرية لمعدل العائد على الاستثمار .

٣ـ تصوير العلاقة بين عدد مرات تكرار معدل العائد الحادث بأسلوب المحاكاة . ويبين ظهور كل معدل من هذه المعدلات بالنسبة لبدائل استثمارية متعددة . ونفترض أن هناك بديلين (س ، ص) ، ونقوم بإيضاح العرض بيانياً كما يلي :



معدلات العائد المتوقعة لكل من س ، ص

يلاحـــظ :

١ـ هذه الطريقـة يعتمـد فيهـا علـى المحاولـة والخطـأ ـ حتـى يمكـن الوصول إلى أقصى ربح ممكن ، كما أنها تجري اختبارات متعددة بين بـدائل كـثيرة مثـل حجـم الاسـتثمار ، المبيعـات ، ولـذلك لا ننصح باسـتخدامها في اتخـاذ القـرارات الإداريـة إلا في حالـة القـرارات الإدارية الصعبة سواء من حيث حجم البـدائل الاسـتثمارية الضـخمة ذات المراكز المالية الضخمة نظراً لارتفاع تكلفتها .

٢ـ أن الحاسب الآلي لا يتوصـل إلى القيمـة التقديريـة للـربح ومعـدل العائـد إلا بعـد مـات عديـدة مـن الاختبـارات (تجربـة وخطـأ)

لمجموعات مختلفة من العوامل الداخلة في تقدير كل من عنصرى الربح والتكاليف حتى يتوصل إلى توليفة للعوامل التي تجعل الربح أكبر ما يكون [١]

وتستخدم هذه القرارات بناء على اقتراحات كل إدارة مختصة ولذلك فمن الواجب تصميم الهيكل الإداري للمشروع الجديد وفقاً للتخصصات المختلفة وذلك على النحو التالي

١ـ تكوين الوحدات الإدارية علي اساس الوظائف :

وهنا يتم الاتجاه إلى تقسيم وظائف المشروع أولاً والتي ستتجه إلى تحقيق أهداف المشروع . ثم تحديد كل إدارة وفقاً لهذه الوظائف . كما لو كانت إدارة التسويق وإدارة التمويل . وإدارة الإنتاج ، وإدارة الأفراد وإدارة البحوث . وهكذا . وقد تتزايد هذه الإدارات وفقاً لحجم المشروع وتنوع أهدافه وأغراضه المختلفة .

٢ـ تكوين الوحدات الإدارية حسب العمليات الإنتاجية :

وهنا يفترض أن كل وحدة إدارية ستقوم بإنتاج وحدة إنتاجية محددة ، ويتم استخدام هذه الطريقة في الغالبية العظمى من شركات

---

[١] د. السيد أحمد حسن ـ دراسة جدوى المشروعات ـ الإسكندرية ـ ١٩٩٧ ص ١١٨ ، ١١٩

الغزل والنسج ، فمثلاً إدارة الغزل تكون لها مدير إدارة . وهكذا كإدارة النسج ، والصباغة والتجهيز . والتشطيب . والتعبئة . والحسابات وغيرها من الإدارات المختلفة .

٣ـ تكوين الوحدات على أساس العملاء :

ويتم هذا التقسيم في كثير من المشروعات الاجتماعية في مجال الأعمال التجارية والصناعية . وذلك لمقابلة احتياجات مجموعة محددة من العملاء . كما لو تم على أساس تحديد منتج نهائي للاستهلاك ، وآخر نصف مصنع ، فيراعى في الأول الجودة والملاءمة . والثاني يراعى فيه الاقتصاد والجودة وتوفير الخدمة ، أو يتم توجيه الأول ليستخدم في تجارة الجملة . والآخر لتجارة التجزئة وهكذا .

الفصل الرابع
دراسة الجدوى البيئية للمشروع

هذا الفصل يخص الدراسة البيئية للمشروع ، وهذه الدراسة بها كثيراً من العناصر ، فمنها ما يسمى بالدراسة البيئية العامة ، ومنها ما يسمى بالدراسة البيئية الخاصة وكلاهما يتكونان من مجموعة أخرى من العناصر كالعوامل الاقتصادية والسياسية أو العوامل الاجتماعية والقانونية أو تلك الخاصة بدراسة السوق ودور الموردين والوسطاء . كل هذه العناصر ضرورية في دراسة بيئة كل مشروع سواء في دراسة الموقع أو دراسة الموضع . فالبيئة هى المحيط الخارجي للمشروع والتي يجب دراستها بكل دقة ، وذلك على النحو التالي :

١ـ الدراسات البيئية العامة .

٢ـ الدراسات البيئية الخاصة .

الدراسات البيئية العامة :

وتشتمل على بعض العناصر الهامة التي لابد من دراستها لأنها تتأثر وتؤثر في المشروع الاستثماري بصفة عامة عليها ومنها ، تلك العناصر يمكن إجمالها على النحو التالي :

العوامل الاقتصادية والسياسية :

من المؤكد أن النظام السياسي الموجود في الدولة هو المحرك الرئيسي لكافة الأنشطة الاقتصادية . فالاستقرار السياسي ،أو الاضطرابات لها دور كبير في حركة الاستثمار وهذا النظام هو المحرك لكافة الأنشطة الاقتصادية في الدولة من حيث تحريم بعض الأنشطة أو إجازة وإباحة بعض الأنشطة الأخرى . كما أن هذا النظام هو الموجه للأنشطة بكافة التوجيهات والسلوكيات التنشيطية ، ومدى تشجيع النظام السياسي للاستثمار الأجنبي والوطني من عدمه ، ومدى تفضيلها نوعية معينة من المستثمرين والخاضعين لبعض الدول الأجنبية التي تكون على صلة وثيقة بالدولة صاحبة القرار والتي تسمح بهذا الاستثمار، كما تسمح بتحويل الأرباح بشروط معينة ترجع إلى معيار المصلحة القومية . كذا النظام الاقتصادي الذي

تتبعه الدولة وهل هو نظام اشتراكي أو رأسمالي أم هو نظام موجه ؟ وأثر ذلك على طبيعة القرار الاستثماري . [١]

العوامل البيئية والاجتماعية :

وتلك العوامل تتحدد بالعادات والتقاليد المشجعة أو المعوقة للنشاط الاقتصادي في الدولة . من حيث نظام الضمان الاجتماعي أو التأمينات والمعاشات والقيم السائدة في المجتمع ذات الاتصال المباشر بالأنشطة الإنتاجية من حيث تحريم عمل المرأة مثلاً في بعض جهات الوجه القبلي . أو التشجيع لعمل المرأة بصفة عامة أو تخصيص المرأة في بعض الحرف مثل الحياكة أو مشروعات تربية الأطفال ، وبذلك فإن تلك العوامل تحكم على مدى نجاح المشروع وقدرته على أن يحوز قبول المجتمع من عدمه من خلال تلك العادات والتقاليد .

العوامل القانونية :

تشتمل تلك العوامل على المؤسسات الحكومية والقانونية ذات التأثير القوي بقراراتها الملزمة على النشاط الاقتصادي . وتلك التي تقوم بمراجعة الاتفاقيات المحلية والدولية بين الأجانب والوطنيين

(١) د حمدى عبد العظيم . دراسة الجدوى وتقييم المشروعات . مرجع سابق ص ٥٨

سواء داخل أو خارج الدولة ، كذا المحاكم التي لها اختصاص في فض المنازعات التي قد تنشأ من خلال العلاقات الاقتصادية بين الأفراد والمشروعات أو بين المشروعات بعضها البعض كذا جهات التحكيم القانونية في المنازعات التجارية والمالية بين المستثمرين والحكومة . مثل الطعن الضريبي ، أو في موضوعات الجمارك وغيرها من القرارات ذات الصفة القانونية المؤثرة على المشروعات الاقتصادية في الدولة .

العوامل البيئية الخاصة (الدراسة البيئية الخاصة) (١) :

وتشتمل تلك العوامل على المتغيرات التي تقيم المشروع الاستثماري من حيث الموقع ، والسوق ، والموارد المتاحة ، الموردين ، الوسطاء ، تلك العوامل التي يجب على أى مشروع أيا كان نوعية نشاطه أن يتم تقييمه وذلك على النحو التالي :

دراسة السوق :

حيث يعتبر مفتاح العبور لمنتجات المشروع حيث أنه المكان الذي سيقيم من خلاله فاعليات التسويق ، وفقاً لنوعية المشروع ، فالمشروع السياحي مثلاً يجد ضالته في إنشاء الفنادق والقرى السياحية

(١) مروان أبو رحمة وآخرون ـ تسويق الخدمات السياحية ـ دار البركة للنشر والتوزيع ـ عمان ٢٠٠١ ص ٥٠ ـ ٥١

وعلى ذلك فلا بد من عمل دراسة تسويقية عن تلك العناصر ، من حيث الموقع المناسب والمناخ ، وتضاريس المنطقة . ونوعية التربة المناسبة لزراعة الزهور ، وتجميل المنطقة ، كذا الهدوء المطلوب لتلك المشروعات ، لتحقيق عنصر الإيجابية لدى السائح وترغيبه في الحضور من خلال عوامل الجذب السياحي الفعال .

المـــــــوردون :

من المعروف أنه لا يمكن إنتاج أى سلعة بدون أن يكون لدى المستثمر معلومات كافية عن تلك السلعة ، ومن أهم الجهات التي يمكن الحصول منها على معلومات صادقة هي مصدر الموردون لتلك السلعة ، كذا فإنه بالنسبة للنشاط السياحي مثلاً ، لا يمكن أن يتم إنشاء فندق سياحي إلا إذا كان لدى المستثمر معلومات عن نظام توريد الأسرة المطلوبة في كل فندق ، كذا النوعية التي يفضل الأجانب استخدامها ، وكذلك أجهزة التكييف أو وسائل الترفيه المطلوبة ، ونوعية الأكلات والمشروبات التي يفضلها الأجانب ...إلخ من المعلومات التي تكون لدى موردي السلعة .

الوسطــــاء :

ومهمتهم تسهيل تدفق السلع والخدمات بين المشروعات والأسواق الدائمة فيها ، وهى مؤسسات هدفها إعادة بيع السلع . أو هم تجار جملة أو تجزئة.أو المؤسسات التي تقوم بخدمات النقل والتخزين والتمويل والتأمين، وهم حلقة الوصل بين المشروعات وبين الأسواق المستهدفة، وتقوم بهذا الدور في الأنشطة السياحية القوافل السياحية في الخارج والتي تقوم بإنشاء مكاتب سياحية في الخارج تقوم بدور ترغيب السائحين على زيارة الأماكن السياحية في دولة معينة .

العوامل البيئية الداخلية :

وهى تلك العوامل التي تستطيع المنشأة أن تتحكم فيها ، وتغيرها حسب المستجدات التي تحدث في السوق وحسب ما يحدث من تغيير في المنشآت المنافسة . تلك العوامل تنحصر في موارد المنشأة ورأس المال التشغيلي الذي يجب أن يتم تغييره حسب دورة الإنتاج وما يدخل عليها من تغيرات .

الفصل الخامس

الملامح الحديثة فى دراسة الجدوى الاقتصادية

<u>تنويه :</u>

تبدو دراسة الجدوى التقليدية في ضرورة الاتجاه نحو الدراسة التسويقية المنحصرة في دراسة كل من العرض والطلب ، ثم استخلاص الفجوة من كل من دراسة العرض والطلب وتتحوصل الفجوة دائماً في الفجوة الكمية . دون النظر إلى التطور الذي حدث في دراسة الجدوى ، فهناك فجوة زمنية ، وفجوة مكانية وأخرى سعرية ، وهذه الفجوات تتجه نحو دراسة البيئات المختلفة لحجم الطلب وفق فجوة نوعية معينة سواء كانت خلال فترة زمنية معينة أو سواء كانت قرب نطاق مكاني معين . ليس هذا فقط بل الحديث في دراسة الجدوى كثيراً فليس بلازم في الوقت الحاضر دراسة معظم عناصر الدراسة التقليدية . بل نكتفي ببعضها من أجل الأخذ بعناصر أخرى من دراسات أخرى تعتبر مرجعاً لتلك الدراسات التقليدية ، ومن هنا نتجه نحو دراسة ما هو حديث في دراسة الجدوى الاقتصادية ، وذلك على النحو المبين بهذا الفصل .

جدير بالذكر أننا قد درسنا ملامح ومكونات دراسة الجدوى الاقتصادية ، فما هو الجديد الذى طرأ على دراسات الجدوى الاقتصادية ؟

وعلى الرغم من أن هذا الجديد غير ملموس بالصورة القاطعة . إلا أنه فى غاية الأهمية ويمكن تلخيصه على في النقاط الآتية : [1]

١ـ عدم أهمية دراسة كل خطوات الدراسة المبدئية . وجميع عناصر الدراسة النهائية للجدوى سواء من حيث الدراسة التسويقية (العرض والطلب) أو من حيث الدراسة الفنية (تحديد الطاقة الإنتاجية ـ وتشكيلة الإنتاج) والموقع المناسب أو دراسة التكاليف الاستثمارية أو الدراسة الاقتصادية سواء دراسة الربحية أو العائد الاقتصادى فى كل المشروعات وتقييمها .

والسبب فى ذلك أنه بتعدد وتكرار الاستثمارات . واستمرار الجهود التنموية فى دول العالم. وإنشاء آلاف المشروعات الاستثمارية . أصبحت هذه المشروعات القائمة والمنتجة ـ مرجعاً كبيراً ومفيداً useful للمشروعات الجديدة المشابهة ، كما أن خبرات

---

(١) م / عزمى مصطفى على ــ دراسة الجدوى ــ مرجع سابق ص ٤٢ ــ ٥٢

مكاتب الاستشارات الفنية فى دراسة الجدوى الفنية والاقتصادية يعتبر تراثاً آخر قابل للاستخدام والاستفادة منه في كافة الأحوال .

وعلي سبيل المثال :

إذا افترضنا أن عدد مصانع الأسمنت coment projects فى العالم تقدر بالآلاف . وفى مصر بالتحديد أنشئ عشرات من المصانع العملاقة .أى أن تلك الخبرات العملاقة فى دراسة جدوى المشروعات الأسمنتية قد تكررت كثيراً . لذا فليس من المتصور عند دراسة جدوى مشروع جديد للأسمنت . أن نتجه بإجراء دراسات جديدة دون الاستفادة من تلك الخبرات المتراكمة والتى يمكن أن تغنينا عن جزء كبير من دراسات السوق . وجزء كبير من دراسة اتجاهات ومستلزمات الإنتاج . وجزء كبير من الدراسة الفنية كذا الدراسة القانونية للمشروع .

ظهور ما يسمى بالنماذج الصناعية industrial profit أو (الملفات الصناعية) وهى عبارة عن دراسة جدوى جاهزة readymade لاعتناق بعضها إلا أنها مختصرة ومركزة فى عدد قليل من الصفحات والتى تتضمن فى معظم الأحوال وصف عام للمشروع ، والطاقة الإنتاجية ، الموقع المناسب . طريقة الإنتاج ،

رأس المال المستثمر ،مصروفات التشغيل ، عائد المبيعات . الربحية مما يشجع مستثمري الدول النامية على استنباط بعض الدراسات من تلك الملفات أما الدراسة التسويقية فيفترض عدم تواجدها في تلك الملفات لافترضنا بأن المنتج له سوق من حيث الأصل وإلا فلا جدوى لتلك الدراسة ،تلك النماذج موجودة فى الدول الصناعية الكبرى ، وتتركز على المشروعات الصغيرة ، ومخصصة إلى حد كبير لتوجيه المستثمر فى الدول النامية under developing countries مقابل سعراً زهيداً أو بلا مقابل وهى متوفرة فى البنوك الكبرى - وبيوت الاستشارات ، ومؤسسات الاستثمار

٣- لما كانت معظم دراسات الجدوى التسويقية - تتركز على دراسة الطلب والعرض والفجوة الكمية . أو فجوة الطلب أو فجوة العرض demand and supply gap كما أن كثيراً من تلك الدراسات تكون غير دقيقة ، كذا فإن اقتصار فجوة الطلب على الفجوة الكمية فقط ، فيه قيد كبير على إنشاء مشروعات كثيرة وبأفكار غير تقليدية - حيث يوجد بجانب الفجوة الكمية ، فجوات أخرى كثيرة لا بد من تحليلها والاستفادة منها - وهذا هو الجديد فى عالم دراسة الجدوى وهذه الفجوات الجديدة يمكن حصرها على النحو التالي :

الفجوة السعرية - الفجوة النوعية (الجودة) - الفجوة الزمنية (الموسمية) - الفجوة الجغرافية (المكانية) .

الفجــوة السعريــــة :

الفجوة السعرية - هى وجود طلب على سلعة معينة بسعر معين ، هذه السلعة ليس له عرض في السوق ، فى حين يوجد سلعة أخرى فى السوق لها سعر معين إلا أنها ليس عليها طلب كبير .

ومثال ذلك أنه فى الآونة الأخيرة ظهر نوعين من الشقق الفاخرة ، وأنواع أخرى من السكن الإقتصادى ، سعر الشقة فى الإسكان الفاخر - ما بين ٢٤٠ ألف جنيه ، ١٨٠ ألف جنيه ، فى حين يوجد فى السكن الإقتصادى شقق ما بين ٣٠ ألف جنيه ، ٤٠ ألف جنيه ، إلا أنها متواضعة التشطيب وذو مساحات ضيقة ، وفي نفس الوقت يوجد طلب غير موجود تلبية عرضه ، على شقق نصف فاخره وبمساحات متوسطة ، بأسعار فى حدود ٧٥ إلى ٨٥ ألف جنيه ، من الواضح أن تلك الدراسات الاقتصادية التي تحتج إلى إنشاء تلك الشقة ، هى دراسات ناجحة ، من خلال تلك الفجوة السعرية .

مثال آخر - أصبحت السيارة الإقتصادية من الأشياء الضرورية فى الوقت الحالى - فى حين أن هذه السيارة غير متواجدة من حيث

الأصل . فيوجد السيارات الفارهة . مرسيدس . والتويوتا . والبيجو .بأسعار لا تقل عن مائة ألف جنيه . في حين يوجد طلب على سيارة اقتصادية بسعر لا يزيد عن عشرون ألف جنيه ـ غير متواجد عرضها إن تزويد الأسواق تلك السيارة سيحقق انتعاشة كبيرة في سوق السيارات . من خلال السعر الوارد . حتى ولو زاد السعر قليلا .

حقيقة ـ إذا كان هناك شركة أو مجموعة شركات يمكن لها أن تنتج هذه أو تلك السلعة . سواء من حيث الإسكان نصف الفاخر أو السيارة الإقتصادية ـ فإنها تكون قد غطت جزء من هذا الطلب على السلعتهن . وتكون في نفس الوقت قد قامت بسد جزءا كبيرا من تلك الفجوة السعرية .

الفجوة النوعية :

الفجوة النوعية . ناتجة دائماً عن الفجوة السعرية .وهي وجود سلعتين . أحدهما عالية الجودة بسعر مرتفع . والأخرى رديئة الجودة بسعر منخفض . تلك النظرية ينتج عنها فجوة نوعية . فعلى الرغم من أن بعض المستهلكين لا يهمهم نوعية السلعة بقدر

أن يهمهم سعرها . فالبعض لا يهمه تشطيب الشقق بصورة ممتازة بقدر أن يهمه سعرها إلا أن هناك بعض السلع ، التى يهتم المستهلك (الطلب) بنوعيتها ، فسلعة الأحذية مثلاً ، نجد أن المستهلك consumer يهمه أن يحصل على حذاء بسعر معقول ويستمر معه فترة طويلة . بدلاً من الحصول على حذاء بسعر منخفض ، إلا أنه سيتغير لونه أو يتمزق مع أول أو ثانى استخدام ، كذا سلعة الموبيليا ، فهى من السلع نصف المعمرة ـ فيوجد موبيليا من الخشب الطبيعى بأسعار مرتفعة ، فى حين يوجد موبيليا بأسعار منخفضة من الخشب الصناعى ، والمطلوب أن يوجد نوعية معينة من الموبيليا تكون أسعارها مناسبة وفى نفس الوقت تكون ذات جودة عالية حيث أن تلك السلعة من السلع التي يحرص رأي المستهلك على اقتنائها بشكل وجوده مناسبة .

إلا أن الخطير فى معيار الفجوة النوعية ، هو السباق الذى يتبارى من خلاله منتجي السلعتين ، فالمستشفى الاستثمارى مثلاً أسعاره مرتفعة ، فى حين أن المستشفى الحكومى أسعاره منخفضة لأن الخدمة فيه تؤدى بصورة غير لائقة ، وهذا ما يجعل المستشفى الاستثمارى يرفع من أسعاره ، إلا أن ذلك سيجعل المستشفى

الحكومى يجد مبررا لرفع أسعاره هو الآخر. لتيقنه من أن الأسعار التي سيرفعها لن تؤثر على أسعار المستشفى الاستثماري ، ومما يجعل الأخير هو الآخر يرفع ثمن خدمته وهذا مارثون من المنافسة على رفع الأسعار دون وضع أى اعتبار لأحقية المريض في الحصول على حقه في العلاج ، وهو حق دستوري بلا منازع .

الفجوة الجغرافية :

هى وجود طلب كبير في مكان ما ، على سلعة معينة ، في حين توجد تلك السلعة في مكان آخر بوفرة ،ولا يوجد طلب عليها في هذا المكان .

الفجوة الزمنية :

هى وجود طلب على سلعة ما ، في مكان ما يختلف زمنياً عن موسم إنتاج تلك السلعة .

خلاصة القول : أن سد تلك الفجوات الزمنية والمكانية والسعرية والنوعية ، يكون كافياً دون الانتظار لإجراء دراسة تسويقية (الطلب ـ والعرض) بصورة كاملة ـ فليس من المقبول أن نترك المريض حتى يموت ـ بدعوى عمل تحاليل وأشعات وعمل

أبحاث عليه ـ فى حين أن المرض واضح وموجود ولا يحتاج إلا مجرد كتابة العلاج المناسب ـ أو دخول غرفة العمليات لاستئصال العضو المريض .

ثمة شئ آخر يطرأ على دراسة الجدوى الاقتصادية وهو أنه لا بد من الاهتمام بالدراسة الفنية . وهى الدراسة التقنية ، فنجد أن إدارة المشروع غالباً ما يهتم بالمستقبل الاقتصادى ، والمالى للمشروع أى تلك التدفقات المالية cash flow أو المصروفات الخارجة ، والتوازن المطلوب ، بعد صرف أرباح المساهمين والعمال ... إلخ ـ وقل ما نجد مشروع معين ـ يقوم بعمل دراسة جدوى للمستقبل التقنى Technology . فعملية تطوير الآلات والأجهزة . وتشكيلة الإنتاج production mix وتطوير طريقة الإنتاج ، شئ مطلوب ولا غنى له عن تلك الدراسة، حتى يصبح المشروع فى وضع تنافسى competitive مع غيره من المشروعات المنافسة ، وحتى يصل إلى مستوى الاستمرارية مع غيره من المشروعات التى وصلت لدرجة عالية من التكنولوجيا والتطور evolution ، كذا يجب أن ننوه بأن دراسة الجدوى للمشروع الصغير ، هى نفسها التى تحدث عند عمل دراسة للمشروع الكبير ، وهى نفس الشئ الذي يجب عمله لدراسة

الجدوى عند اختلاف نوعية النشاط . فدراسة الجدوى لمشروع زراعى أو صناعى أو سياحى لا تختلف كثيراً . لأن عناصر الإنتاج هى نفسها فى كل أنواع المشروعات اللهم إلا بعض الدراسات البيئية التي تخص بعض المشروعات السياحية وكيفية تمويلها ..

ويجب ألا ننسى أنه قد دخل تكوين جديد لموكنات دراسة الجدوى عما سبق . وهى عناصر الإنتاج الموجودة فى كل المشروعات الاستثمارية وتسمى بـ (5M) حيث تبدأ جميعها باللغة الإنجليزية بحرف (M) تلك العناصر التي تعتبر قاسم مشترك في الدراسة الفنية للمشروع وهى على النحو التالي :

١ـ السوق Market　　٢ـ رأس المال Money

٣ـ الآلات Machines　　٤ـ الخامات والمستلزمات Matenales

٥ـ العمالة Manpower

ودراسة الجدوى تعنى دراسة كل هذه العناصر ـ لتصبح دراسة الجدوى كاملة من الناحية الاقتصادية والفنية .

أول هذه المراحل .. هى دراسة السوق : فدراسة السوق تتم من خلال دراسة الطلب ـ ثم دراسة العرض ـ ثم تقابل كل من قوى العرض وقوى الطلب من أجل الوصول إلى الفجوة فى الطلب لإمكانية

سد هذه الفجوة بإنتاج جديد ، بعد ذلك يتم دراسة الجدوى الفنية وهى صلاحية الآلات والمعدات ، وقدرة رأس المال المستثمر على تغطية نفقات أو تكلفة نوعى رأس المال الثابت والعامل ،علاوة على مصروفات التشغيل .

ثم تأتي المرحلة التى تتضمن دراسة رأس المال المستثمر ـ حيث يتم دراسة رأس المال الثابت **Fixed captial** وتشمل تكلفة رأس المال الثابت من الآلات والعدد ومصاريف التأثيث ومصاريف التأسيس ، ثم دراسة رأس المال العامل (مصروفات التشغيل لفترة ثلاثة شهور مثلاً ، وهى فترة دورة الإنتاج في أى مشروع استثماري) .

وبدراسة السوق ـ وإثبات فجوة الطلب ـ ثم دراسة رأس المال ـ وإثبات صلاحية رأس المال لتغطية التكاليف الفنية ، نأتى بعد ذلك ـ لدراسة الربحية والعائد الاقتصادى .

<u>ويأتي دراسة العائد الاقتصادي بعملية حسابية هي :</u>

الربحية = عائد البيع ـ مصروفات التشغيل (الإنتاج)

وهذا هو التقسيم المقترح لدراسة الجدوى الاقتصادية ، وهذا الشكل يوضح الفكرة ...

الباب الثاني
الدراسة التسويقية
وأهم الجوانب التسويقية
في دراسة الجدوى الاقتصادية

تنويه :

الدراسة التسويقية هى الدراسة المسيطرة على عناصر هذا الباب ، والفلسفة الأساسية لتلك الدراسة تتكون من دراسة كل من العرض والطلب ، أى دراسة حجم الطلب المتوقع ، ثم حجم العرض المتوقع ، ثم تحديد الفجوة الناتجة عن تلك الدراسة وصولاً إلى تحديد الطاقة الإنتاجية للمشروع . ودائماً وأبداً فإن الطاقة الإنتاجية للمشروع لا بد أن تكون أقل من حجم الطلب . لأنه ليس من المعقول أن يتجه المشروع لسد كل الفجوة الموجودة بل هو يشترك فقط في سد جزء من هذه الفجوة بالإضافة إلى دراسة التنبؤ بالطلب والسياسات السعرية . وعلى ذلك يتضمن هذا الباب الفصول الآتية :

- الفصل الأول : مفهوم السوق والتسويق والسوق السياحي وأهميته .
- الفصل الثاني : البيانات والمعلومات المطلوبة للدراسة التسويقية .
- الفصل الثالث : الفلسفة التى تقوم عليها دراسة الجدوى التسويقية .
- الفصل الرابع : التنبؤ بالطلب .
- الفصل الخامس : مرونة الطلب على منتجات المشروع .
- الفصل السادس : تقدير عرض المنتجات .
- الفصل السابع : الطاقة الإنتاجية .
- الفصل الثامن : السياسات السعرية .

الفصل الأول

مفهوم السوق والتسويق بصفة عامة والسوق السياحي بصفة خاصة وأهميته

هذا الفصل نتكلم فيه عن دراسة كل من السوق والتسويق وشروط كل منهما ووظيفتهما . ثم تحليل السوق السياحي وأهمية وطبيعة تلك الدراسة التي ينبثق منها دراسة كل من العرض السياحي من حيث الواقع النظري والعرض السياحي وفقاً لمفهوم النظرية الكلية .

السوق Market:

هو مكان واسع . يلتقى فيه كل من البائعين . والمشترين . ويوجد به سلع مختلفة ، يلتقى ويتفاعل بداخله قانونى العرض والطلب فى ظل قانون المنافسة الكاملة .

التسويق Marketing ووظيفته:

التسويق هو وظيفة فنية . يقتضى القيام بها الإلمام بمجموعة من المهارات الدقيقة . لإمكانية انسياب السلع والخدمات من مكان انتاجها إلى مكان استهلاكها ، كذلك توفير الأدوات

والوسائل لإتمام عملية الشراء (الرغبة فى الشراء والقدرة على دفع الثمن) .

ودراسة السوق تسبق زمنياً دراسة التسويق وعملية الإنتاج ، بينما وظيفة التسويق تبدأ بعد وجود المشروع . إلا أن هذا الفارق الزمنى لم يعد أساسياً بعد تداخل العلاقة ما بين دراسة السوق ووظيفة التسويق بحيث أصبح ضرورياً :

١ـ أن يكون دراسة السوق متضمنة الجوانب التسويقية . أى ان دراسة السوق تضع فى اعتبارها . دراسة تسويق السلعة .

٢ـ أن تتضمن وظيفة التسويق الإلمام ، ومتابعة قانون العرض والطلب من آن لآخر وتطبيقه على المواقع المختلفة .

وظيفة التسويق :

تتضمن وظيفة التسويق ـ تخطيط وتحديد تشكيلة الإنتاج production mix ، وبحث طرق ترويج السلعة . والإعلان والدعاية . وحوافز المبيعات . سعر السلعة وأساليب توزيعها . الاهتمام بالمستهلك consumer بعد البيع . وهى تقديم الخدمات فى المنازل كخدمات الصيانة وتوريد قطع الغيار . والتوجيه

والإرشاد لكيفية استخدام السلعة ، وكلها تسمى خدمات ما بعد البيع .

السوق السياحية ، أهميته وطبيعته :

السوق بصفة عامة : هو مكان واسع يضم عدد كبير من المنتجين والمشترين من أجل شراء سلعة ..

والسوق السياحي هو وجود عدد كبير من الأشخاص الذين يسافرون أو يرغبون في السفر سواء داخلياً من مدينة إلى أخرى (سياحة داخلية) أو سواء من دولة إلى دولة أخرى (سياحة دولية) ، وذلك من أجل الحصول على منتج (خدمات سياحية) تتوافر له كل مقومات الجذب السياحي الذي يحقق الهدف وهو الترويح عن النفس . ويرتبط السوق السياحي كأى سوق بقوى العرض وقوى الطلب .

فمن حيث الطلب السياحي فإنه العدد الكلي للأشخاص الذين يسافرون أو يرغبون في السفر لأجل استعمال التسهيلات والخدمات السياحية في أماكن بعيدة عن محال إقامتهم المعتادة ، والطلب السياحي قد يكون طلباً فعالاً ، وقد يكون طلباً كامناً ،فالطلب الفعال هو ذلك الطلب الذي يجمع بين الرغبة في السفر إلى المناطق السياحية

المرغوبة وقدرتهم على استخدام خدماتها، أما الطب الكامن هو الطلب الذي لم يخرج إلى حيز التنفيذ بسبب عقبات تحول دون تحقيق هذه الرغبة . كما قد يكون طلباً مؤجلاً يتوافر له كل العناصر المادية . ولكنه يفتقد العنصر السيكولوجي . أو يفتقد لعنصر الرغبة .

أما العرض السياحي . فيتمثل في كمية السلع والخدمات التي تعرضها المشروعات الخاصة والعامة . وتتمثل في إقبال السياح على تلك السلع مع حدوث تنافس فيما بين تلك المشروعات من أجل تحقيق أقصى ربح ، والعرض السياحي يمكن شرحه من حيث الواقع أو من حيث الجانب النظري .

العرض السياحي الواقعي :

هو الوجود الفعلي لمجموعة الخدمات السياحية مثل خدمات الإسكان التي تبيعها الشركات العاملة في مجال السياحة كالشاليهات . والشقق المفروشة وإيجار الغرف في الفنادق كما تشمل على خدمات النقل البرى والبحرى والنهري . كما يتم هذا العرض من خلال خدمات الجذب السياحي التي تصطنعها الدولة . كالمعارض والكرنفالات والعروض الفلكلورية والمسارح كذا البنية الأساسية وما

تتصف بها داخل الدولة من ظروف بيئية. كالمناخ وجمال الطبيعة كما تشمل البنية الأساسية في مجال الكهرباء والطرق والاتصالات ، وكذا خدمات شركات السياحة .

العرض السياحي النظري :

ويتمثل في شرح العرض السياحي وفقاً لمفهوم الاقتصاد الجزئي ووفقاً لمفهوم الاقتصاد الكلي . فالعرض السياحي وفقاً لمفهوم الاقتصاد الجزئي يتمثل في مجموعة السلع والخدمات وكذا الأسعار التي تؤثر على عرض تلك السلع والخدمات من خلال جهاز الثمن cost mechanism أما العرض وفقاً لمفهوم الاقتصاد الكلي يتمثل في دور الجهاز التخطيطي للدولة . وما يتطلبه من التنسيق بين المؤسسات والمشروعات العاملة في مجال السياحة. واتجاه الدولة إلى تقرير هذا النشاط في بعض المناطق ، وانحساره عن مناطق أخرى من خلال خطة عامة وشاملة ومن أجل تحقيق هدف أسمى يتمثل في التنمية الاقتصادية وذلك من خلال جهاز التخطيط planning Mechanism[1] .

---

(١) د. جليله حسن حسنين – اقتصاديات السياحة – الدار الجامعية – الاسكندرية ٢٠٠٠ ص ٢١

أهمية السوق السياحي وطبيعته :

تهتم السوق السياحي بإفراز منتج سياحي يغير من عوامل الجذب السياحي وذلك من خلال مجموعة من العناصر التي يتميز بها عن غيره، وهي على النحو التالي :

١ـ توفير أكبر قدر ممكن من العملات الأجنبية . من خلال الإنفاق السياحي الذي يقوم به مجموعة السائحين وبالتالي يؤثر على معدل الدخل القومي بالزيادة .

٢ـ مساهمة السوق السياحي في توفير فرص عمل تحقق زيادة في دخول بعض المواطنين .

٣ـ يعتبر السوق السياحي نواه لإدخال عنصر التكنولوجيا المتطورة . فالمشروعات السياحية تبحث دائماً عن التطورات المستخدمة في علم الفندقة والسياحة من خلال الاحتكاك بالشركات السياحية العالمية[٢]

٤ـ السوق السياحية ، هي صادرات غير منظورة لأنها تتمثل في التعامل مع منتج لا يتم نقله من دولة إلى أخرى . بمعنى أن المستورد

---

(٢) د. حمدى عبد العظيم ـ اقتصاديات السياحة ـ مكتبة زهراء الشرق القاهرة ١٩٩٦ ص ٧٩ وما بعدها .

هو الذي ينتقل بنفسه للحصول على هذا المنتج من مكان إنتاجه ، وبالتالي توفر على الدولة مصاريف النقل والجمارك .

٥ـ تحقق السوق السياحي زيادة في عناصر الاستثمار والادخار والترويح لتصدير المنتجات المختلفة . الذي يؤدي إلى زيادة الدخل القومي من خلال زيادة العملات الأجنبية .

٦ـ تحقق السوق السياحية زيادة في معدل الاستهلاك ، ويتحقق ذلك من خلال المضاعف الذي يتحقق من خلال المعادلة الآتية :

$$\frac{١}{\text{الميل الحدي للإنفاق السياحي}}$$

وهو عدد المرات التي يزيد فيها الدخل من خلال الإنفاق السياحي .

طبيعة السوق السياحي :

يتصف السوق السياحي بعدم الاستقرار ،حيث أن السوق السياحي يتصف بعنصر الموسمية . أى أن هناك موسم معين يقبل السياح عليه . وهو موسم الأجازات الموسمية الذي غالباً ما يكون في موسم الصيف . ويظل بقية العام بدون عمل أو عمل على فترات متباعدة . وهو ما يجعل صناعة السياحة من الصناعات التي تحتاج

إلى موارد كبيرة لتغطية الفترة التي تتمثل في توقف النشاط السياحي ، علاوة على أن العمالة التي تعمل في الأنشطة السياحية غالباً ما تحصل على أجور كبيرة في موسم العمل ، ثم تفاجأ بانخفاض معدل الأجور في موسم التوقف . وهو ما يجعل سوق العمل في تلك المشروعات غير مستقر . كما يجعل أيضاً هؤلاء العاملين قد يفضلون الحصول على أجور منخفضة نسبياً . وبشرط استقرار تلك الأجور وعدم توقفها أو تذبذبها ، كما يتميز السوق السياحي بالتنافس الشديد بين المشروعات السياحية المختلفة . وهذا التنافس يفرض على تلك المشروعات ضرورة التطور المستمر . واستمرار الحصول على التكنولوجيا المتطورة . هذا الجانب يجعل المشروعات السياحية مرتفعة التكاليف وهو ما يسبب شبه انتكاسة لبعض المشروعات الصغيرة التي لا تمتلك التمويل المناسب لتغطيته فترة التوقف وتطوير مشروعاتها .

كل ذلك جعل النشاط السياحي ، نشاط غير مستقر . وموارده محدودة. وغالباً ما يحصل على عناصر التمويل من البنوك الأجنبية والتي تمنح القروض بأسعار فائدة مرتفعة . أو تلجأ المشروعات السياحية إلى الحكومة لمشاركتها في تمويل المشروعات وهو ما يؤثر

علـى حريـة المشـروعات ونقـص أرباحـه . ولا شـك أن تلـك المعـايير تحدث في الدول النامية التي غالباً ما تنخفض بهـا معـدلات الإدخـار والاستثمار .

الفصل الثاني
البيانات والمعلومات المطلوبة للدراسة التسويقية [(١)]

في هذا الفصل نتجه نحو تحليل البيانات والمعلومات التي تخص الدراسة التسويقية من مصادر مختلفة فيها ما هى مصادر ميدانية وأخرى مصادر غير ميدانية .

ولا بد من أجل دراسة السوق أن يتوافر لدى القائمين بالتسويق قاعدة بيانات تتضمن جميع البيانات المطلوبة عن ظروف السوق ، تلك البيانات التي تؤثر في حركة المنتجات من حيث الاستهلاك ، أو ندرة استهلاكها لأن هناك بعض السلع التي يكون استهلاكها استهلاكاً عمومياً مثل الخبز والسكر والملح مثلاً ، وهناك سلع أخرى يكون استهلاكها استهلاكاً خصوصياً مثل لعب الأطفال ، تلك البيانات يمكن إجمالها على النحو التالي :

١ـ عدد السكان وتوزيعهم الجغرافي (ريف ـ حضر) ، وتوزيعهم حسب الجنس والسن .. وهذه البيانات تسمى بيانات ديموجرافية demographic information .

---

(١) انظر كل من مهندس / عزمي مصطفي ص ٣٨ . د / سمير عبد العزيز ـ مرجع سابق ص ٦١ وما بعدها .

٢ـــ عــدد الأســر ، ومتوســط عــدد الأســر (علــى مســتوى المــدن والمحافظات) .

٣ـ عدد ونوع المساكن (ريف ـ حضر) .

٤ـ أعداد المـتعلمين فـى المـدارس ، والجامعـة . والمراحـل التعليميـة المختلفة .ونسبة الأمية .

٥ـ أعداد العاملين فى القطاع العام . والخـاص . والقطـاع التعـاونى ، وتوزيعهم الجغرافى ،وكذا العاملين بالخارج .

٦ـ توزيع العاملين على الصناعة والزراعة والأنشطة المختلفة .

٧ـ بيان عن معدل زيادة السكان . ومعدل الوفيات ، ومعدل المواليد .

٨ـــ الـدخل القـومى ونصـيب الفـرد مـن هـذا الـدخل ، ومعـدل النمـو السنوى . وتوزيع الدخل القومى على الفئات المختلفة ومتوسـط دخـل الأسرة ، وإجمالى الإنفاق العائلى والحكومى . والعجز أو الزيادة فـى ميــزان المـدفوعات والميــزان التجــارى . إجمــالى نسـبة الصــادرات والواردات . عـدد السـياح . ونسـبة الـدخل القـومى مـن السـياحة . والأرقام القياسية للأسعار . ومعدل التضخم السنوى .

٩ـ بيانات عن الأنشطة الاقتصادية الصناعية (المشـروعات الجديـدة ـ تحت التنفيذ أو الدراسة) . والواردات والصادرات من هذا النشـاط .

والأنشطة الزراعيـة (إجمـالى المسـاحة المزروعـة وأهـم المحـاصيل ، النقل وشبكات النقل والمواصلات وأسعارها . والتوزيع (أهم منشآت التوزيع وأهم منافذ التسويق) . والمنشآت السياحية .

١٠ــ الجمـارك والـنظم واللـوائح الجمركيـة ، ونشـرات الصـادرات والواردات الشهرية والسنوية . احصائيات التجارة الدولية .

١١ــ السـفارات الأجنبيـة والملحقـين التجـاريين . لمعرفـة موقـف الـواردات أو البروتوكـولات التجاريـة لأى دولـة تضـمنتها دراسـة السوق (التصدير) .

مصادر الحصول على البيانات والمعلومات المطلوبة [١] :

تتكون تلك المصادر من مصدرين أساسيين يعتبر كل مصدر مختلف عن المصدر الآخر من حيث طبيعته ، وطريقة الحصول على البيانات من خلاله ، فتوجد المصادر غير الميدانية ، وأخرى مصادر ميدانية .

١ـ المصادر الميدانية .

٢ـ المصادر غير الميدانية .

---

(١) د. سمير عبد العزيز ــ دراسات الجدوى . مرجع سابق ص ٦٩ وما بعدها .

المصادر الميدانية :

تلك المصادر تكون مصادر فعليه في جمع البيانات ، أى أن الباحث يقوم بنفسه أو بمساعدة غيره بالنزول إلى الواقع الفعلي للبيئة التي ينشأ فيها المشروع ومن خلال عملية استقصاء عامة عن المستهلكين للسلعة أو المنتج المراد إنتاجه . يحصل على البيانات التي تؤثر وتتأثر بها تلك البيانات ، مثل استقصاء البيانات من فئة الصيادلة والأطباء عن الأدوية ، ومن تجار الجملة وتجار التجزئة للسلعة ، أو من موزعو السلع الصناعية .كقطع غيار السيارات أو العدد والآلات الصغيرة ، أو من المهندسين والمقاولين بالنسبة لمواد البناء ، وغيرها من البيانات والمعلومات التي يمكن الحصول عليها من هذه الفئات المختلفة ، ويقوم الباحث بعمل خطة عن البحث وطريقة جمع بياناته ، والمعلومات المطلوبة والفئات التي سيقوم بجمع البيانات منها . ثم الأدوات التي ستستخدم في عملية الاستقصاء، ثم بعد ذلك يقوم بجمع البيانات وتسجيلها بنفسه أو بمساعدة فريق عمل من الباحثين ، ثم تفريغ تلك البيانات واستخلاص النتائج التي تفيد في عملية إصدار القرارات الخاصة بالمنتج المطلوب إنتاجه .

المصادر غير الميدانية :

تلك المصادر تتضمن عدة مصادر فرعية :

أ ـ المعلومات والبحوث المنشورة .

ب ـ تقارير رجال المبيعات .

ج ـ البيانات الإحصائية information and published researches.

أ ـ المعلومات والبحوث المنشورة :

وتلك البيانات تتضمن على ما ينشر في كافة الوسائل الإعلامية ، والبنوك ، والجامعات من بيانات سابقة عن السلع المشابهة ، وذلك من خلال الدراسات التي تنشرها دور الصحف والإذاعة والتلفزيون ، والبيانات والمعلومات والبحوث التي تنشرها البنوك المركزية والتجارية والصناعية ، والبحوث التي تنشر في الجامعات والمعاهد العلمية ، كذا الدوريات العلمية التي تنشر في المجلات العلمية ذات المصادر المؤكدة .

ب ـ تقارير رجال المبيعات reports of sellers:

وهى التقارير التي يعدها مندوب المبيعات والموزعين ووسطاء البيع . وذلك لبيان مدى رضاء العملاء عن السلعة وآرائهم

واقتراحاتهم سواء اشتروها أو لم يتم الشراء .ومدى الرضاء عن شروط البيع ، وآراء هؤلاء العملاء عن السلع المنافسة البديلة من حيث جودتها ومقارنتها بتلك السلعة ، وأسلوب وسياسة المنافسين في إنتاج السلعة وأسلوب بيعها . كذا طرق عرض السلعة ومقارنتها بعرض السلعة البديلة ، وطرق الإعلان عن السلعة والسلعة البديلة ، تطور المبيعات وكذا البيانات التفصيلية التي تفيد في سهولة توفير البيانات السابق الإشارة إليها وتسجيلها في دفاتر المنشأة . وشكاوي العملاء من السلعة ، ومصروفات رجال البيع .

ج ـ البيانات الإحصائية Statistic information:

وتشمل كل الإحصائيات التي تصدرها الجهات الحكومية المنوطة بإصدار هذه الإحصائيات ، كمعهد التخطيط القومي ، والجهاز المركزي للإحصاء ، والبنوك المركزية والمعاهد العلمية ، وذلك عن البيانات الرسمية التي تم التنويه عنها آنفاً ، كالبيانات والإحصائيات عن السكان وبيانات الدخل القومي وبيانات عن متوسط دخل الفرد من هذا الدخل ، وبيانات عن الأنشطة الصناعية والزراعية والأنشطة السياحية من حيث عدد الفنادق التي تم إنشائها سابقاً وحديثاً ، والقرى السياحية في الأماكن المختلفة وإحصائيات عن

العمالة في كافة الأنشطة كذا بيانات عن وزارة الصحة ، والتعليم ، وكافة الأنشطة الحكومية الأخرى .

الفصل الثالث

الفلسفة التى تقوم عليها دراسة الجدوى التسويقية

ينحصر هذا الفصل في دراسة فلسفة الدراسة التسويقية في دراسة كل من العرض والطلب ودراسة الفجوة ، (تحديد الطاقة الإنتاجية) وذلك على النحو المبين بهذا الفصل .

بادئ ـ ذى بدء ـ نتجه بالقول أن هناك فلسفة بسيطة ـ يمكن أن تقوم عليها دراسة السوق كأولى المراحل . فى عملية ودراسة الجدوى الاقتصادية ألا وهى [1] :

١ـ تقدير حجم الطلب على السلعة أو الخدمة ـ موضوع الدراسة .

٢ـ تقدير حجم العرض من السلعة أو الخدمة ـ موضوع الدراسة .

٣ـ حساب الفجوة فى الطلب أى الفرق ما بين الطلب والعرض .

٤ـ تحديد الطاقة الإنتاجية (تحديد نصيب المشروع من فجوة الطلب) .

---

(١) م/ عزمى مصطفى على ـ دراسة الجدوى الاقتصادية . مرجع سابق ص ٨٧ ، ٨٨

وبذلك يكون السوق هو ـ الطلب على سلعة معينة ـ والعرض منها ، سواء تم التقاء العرض بالطلب بطريقة مباشرة أو عن طريق الوسطاء . ونأخذ مثال توضيحى لتطبيق دراسة السوق :

هناك تفكير جدى لزراعة ٢٥٠ ألف فدان بالساحل الشمالى قمحاً ـ بماذا تشير دراسة السوق الأولية لهذا المشروع ؟

الإجـــابة :

١ ـ أولاً : تقدير حجم الطلب

لو افترضنا أن حجم الطلب على القمح فى مصر ١٦ مليون طن / سنة وهذه الكمية موزعة كالآتى :

الإنتاج الزراعى المحلى = ٦ مليون طن/سنة ،الاستيراد = ١٠ مليون طن/سنة .

لذا يكون حجم الطلب الكى = ٦ + ١٠ = ١٦ مليون طن / سنة

٢ ـ ثانياً : تقدير حجم العرض من القمح

حجم العرض من القمح = ٦ مليون طن / سنة . وهى إجمالى المساحات المزروعة قمحاً .

٣ ـ ثالثاً : تقدير فجوة الطلب من القمح

الفجـــوة = الطلب ـــ العرض

الفجوة = ١٦ مليون طن ـــ ٦ مليون طن = ١٠ مليون طن / سنة

إذا الفجوة = ١٠ مليون طن ـ وهى التى تم استيرادها ، ولو نظرنا إلى المشروع المقترح بزراعة ٢٥٠ ألف فدان قمح ، وان إنتاجية الفدان من القمح = ٢ طن / فدان إذا ٢٥٠ ألف فدان ينتج = ٢٥٠,٠٠٠ × ٢ طن = ٥٠٠,٠٠٠ طن . (٢/١ مليون طن / سنة)

إذاً نصيب المشروع المقترح انتاجه من فجوة الطلب = $\frac{٥٠٠,٠٠٠}{١٠,٠٠٠٠٠٠}$ = ٥ ٪

إذاً نصيب المشروع من فجوة الطلب = ٥ ٪

أى أن دراسة السوق أظهرت أن له جدوى تسويقية عالية ـ وأن هناك سوق كبيره لإنتاجه سيغطى حوالى ٥ ٪ فقط من قيمة فجوة الطلب أى أن هناك مرونة طلب عالية .

قد يتبادر إلى الذهن أن ١٦مليون طن من القمح هى عرض القمح فى مصر.

هل هذا صحيح ـ أم أن الموضوع به خلط mix ، نوضح هذا الموضوع بمثال آخر يكون الإنتاج كله محلى ـ ليس به استيراد .

تنتج مصر حوالى ٢٥٠ مليون زوج حذاء / سنة وأنه قد صدر قرار بحظر استيراد الأحذية ـ ويلاحظ ان هذا الإنتاج ـ يكفى الطلب

الظاهرى ـ حيث لا يوجد تزاحم على الشراء . فهل إلــ ٢٥٠ مليون زوج المنتجة = العرض من الأحذية ـ أم تعادل الطلب على الأحذية .

الإجابـــــــــة :

تحديد العرض من الأحذية :

فعلاً ٢٥٠ مليون زوج أحذية ـ هى كمية العرض ـ من الأحذية لأنها كمية الإنتاج المحلى وإن كان يوجد حوالى ١٠ ألاف زوج مستورد تُهرب للداخل . أى حوالى ٤ ٪ من العرض .

إذاً فهل ٢٥٠ مليون زوج أحذية تعبر فى نفس الوقت عن الطلب أم لا ؟

فى هذا الخصوص هناك أكثر من احتمال :

إما أن تكون ٢٥٠ مليون زوج أحذية العرض = الطلب

أى أن ٢٥٠ مليون زوج أحذية = الطلب مشبع ، أى أن الطلب تم تشبعه بواسطة العرض ٢٥٠ مليون زوج أحذية .

وإما أن يكون العرض أقل من الطلب . ويكون الكمية المنتجة لا تغطى الطلب . إذاً لماذا لا يوجد أزمة ، ما دام الإنتاج لا يكفى الطلب .

الإجابة على السؤال هي :

أ ـ أنه يوجد طلب إضافي على الأحذية ، غير ظاهر بسبب إما لعدم القدرة على الشراء ، أو لعدم وجود رغبة في الشراء (محددات الطلب) ـ حيث أن عدم توافر محددات الطلب ـ ينتج عنه افتقاد الطلب لعناصره الأساسية ، كما درسنا في الطلب ، كما يمكن أن يكون السبب عدم وجود الأدوات المناسبة ، لتحقيق الطلب وهي إحدى ظروف الطلب التي تتدخل فتمنع من حدوث قانون الطلب .

ب ـ أن هناك طلب آخر إضافي على الأحذية ـ يتم تغطيته بالشراء من الأحذية المستوردة في بور سعيد أو عند السفر للخارج .

تفسير الحالة الأولى :

إن الطلب مرتبط بحالتين ـ الرغبة في اقتناء السلعة + القدرة على دفع الثمن (الشراء) ، فوجود الرغبة ، مع عدم وجود القدرة ، لا تخلق طلباً ، ووجود القدرة مع عدم وجود الرغبة لا تخلق طلباً ، والطب الكامن يمكن أن يتوافر له كل من الرغبة ، والقدرة إلا أنه قد يتدخل ظرف من ظروف الطلب فيمنع حدوث الطلب ـ وهنا يمكن أن يكون أذواق المستهلكين مثلاً ، فيقل حجم الطلب في هذه الحالة .

تفسير الحالة الثانيـة :

هذه الحالة تعنى أن هناك فعلاً طلب غير ظاهر (كامن) يتم تغطيته بواسطة المستورد ـ بمعنى أن يتم إنتاج كمية أكبر ، ليـتم استيعابها بواسطة الطلب الكامن .

وهنـا يكـون الطلـب علـى الأحذيـة = ٢٥٠ مليـون زوج أحذيـة + الطلب الكامن .

الفــرض الثالــث :

أن يكون العرض أكبر من الطلب أى انخفض ثمـن التـوازن ، فى هذه الحالة لا بد أن يكون جزء من الـــ ٢٥٠ مليـون زوج حـذاء لا يباع ـ ويتحول إلى راكد أو مخزون .

الطلب = العرض (٢٥٠ مليون) ــ المخزون (راكد لا يباع فـى نفـس السنة)

ومن دراسة السوق الفعلى ـ نجد أنه يوجد فعلاً ركود فى سوق الأحذية . وأن هناك كمية كبيرة من العرض لا تباع فى نفس السنة ـ كذلك يوجد إقبال على الأحذية المستوردة من بعض الفئات المستهلكة هرباً من المعروض من الأحذية .

الفصل الرابع
التنبــؤ بالطلــب

التنبؤ بالطلب هى دراسة تحليليـة مستقبلية خاصـة بـالتنبؤ بحجم الطلب المتوقع وعلى الرغم من أنها ليست دراسـة تخمينيـة إلا أنها أيضاً ليست دراسة علمية خالصة ، بل أنها تعتمد علـى كـل مـن العلم والبيانات السابقة والخبرة اللازمـة في مجموعـة المستثمرين أو الخبراء والتنبؤ له طرق مختلفة ، قد تكون راجعة إلى مـدخل وصفي وأخرى تكون ناتجة عن تحديدات كمية ولكل منهما مجاله وتحليلـه في هذا الفصل .

تعريف التنبؤ بالطلب :

التنبؤ بسلوك معـين مـتغير يعـني تقدير هـذا السلوك علـى أسـس علميـة وافتراضـات وقواعـد مبينـة ، في ضـوء بيانـات متاحـة وخبرة سابقة ، والتنبؤ ليس نوع من التخمين ، كما أنه ليس حسـاباً دقيقاً يتم تقييمه بعيداً عن الخبرة والحكـم الشخصـي للخـبراء محـل التقييم .

وتبـدو أهميـة التنبـؤ في تحديـد الطلـب المسـتقبلي ، ودراسـة الجدوى الاقتصادية لحجم الطلب على السلع والخـدمات تعـد دعامـة

أساسية للقرارات المتعلقة بالأنشطة المتعلقة بحجم هذا الطلب ، تلك الأنشطة التي تتضمن التخطيط للطاقة الإنتاجية ، وتخطيط الإنتاج وإمكانية الرقابة عليه وتسعيره، كذا تخطيط القوى البشرية وتقدير احتياجات المشروع من رأس المال العامل (مصاريف التشغيل لدورة إنتاج واحدة) .

ويبقى في النهاية القول بأن عملية التنبؤ بالطلب ليس علماً محسوساً يتم الوصول إلى نتائجه بقيم معينة. ولكنه مزيج من العلم والفن حيث ما زال للمهارة والخبرة الشخصية والدراسة الفنية دوراً هاماً في هذا التنبؤ . والتنبؤ يتحدد بمدخلين أساسيين أو محددين هم المحدد الوصفي أو المدخل الوصفي . والمدخل الكمي .

المدخل الوصفي (١) :

ويعتمد هذا المدخل على الخبرة الشخصية وذلك لصعوبة استخدامه في الآجال الطويلة بسبب قصر الفترة المحددة لإجراء التنبؤ وبالتالي صعوبة الحصول على البيانات المطلوبة للتنبؤ وتحليلها ، كما أن ذلك المدخل يقوم باستخدام متغيرات ترتبط

---

(١) د. بهيره الموجي . د . السيد البلاط ــ مبادئ إدارة الإنتاج والعمليات . بدون ناشر ٢٠٠٥ ، ص ١٠٤ وما بعدها .

سلوكها بعوامل يصعب التعبير عنها كمياً مثل الروح المعنوية للعاملين بالمنشآت ، أو أذواق المستهلكين تجاه سلعة معينة ، كما أنها قد تتضمن على متغيرات قابلة للقياس الكمي مع عدم توافر بيانات سابقة عن المنتج ، وذلك كما في التنبؤ عن الطلب عن منتج جديد . والمدخل الوصفي للتنبؤ يستخدم في تقدير حجم الطلب المتوقع على منتجات المشروع في الحالات الآتية :

- عند تقديم منتج جديد .
- عند إعادة تقييم المنتج أو بعض المنتجات الحالية .
- في حالة عدم توافر الوقت الكافي لجمع وتحليل البيانات الكمية .
- عند صعوبة استخدام البيانات المتاحة لتقادمها تاريخياً وفنياً .
- أن يكون تقدير الطلب يستدعي السرعة والإنجاز .
- أن يكون هناك بعض القرارات السياسية والاقتصادية تستدعي إعادة تقييم المنتجات الحالية .

<u>والطرق الوصفية للتنبؤ تتكون من الحالات الآتية :</u>

- استقصاء المستهلكين وتوجيهاتهم .
- آراء رجال البيع .
- طريقة دلفي .

- طريقـــة الخبـــراء .
- الاعتماد على آراء رجال الإدارة والمديرين في المشروع

١- استقصاء المستهلكين وتوجيهاتهم .

تلـك الطريقـة تتضـمن آراء العمـلاء عـن خططهـم في مجـال المشتريات المستقبلية ، وذلـك مـن خـلال تكليـف منـدوبي المبيعـات بالاتصال بهؤلاء العملاء إما مباشرة أو تلفونياً ، أو بريدياً والحصول على بيانات كاملة عـن مخططـات الشـراء المسـتقبلية ، وتتميـز هـذه الطريقة بإمكانيـة الحصـول علـى معلومـات يصـعب الحصـول عليهـا بطـرق أخـرى ، كمـا يمكـن اسـتخدامها في عمليـة التصـميم design وتطوير المنتجـات المسـتقبلية . إلا أنهـا ورغـم ذلـك فإنهـا مكلفـة في الوقت والجهد والمال ، علاوة على أنها قد تكون غير دقيقة ، نتيجـة للتحيز الذي قد ينتاب المستهلك أثناء المعلومات المستقبلية عـن منـتج معين .

٢- آراء رجال البيع Opinions of sellers.

يمثل آراء رجال البيع ركيزة لا يستهان بها في عمليـة تقـدير الطلـب ، نظـراً لاحتكـاكهم الـدائم بالمسـتهلكين . ومعرفـة آرائهـم وميـولهم الاسـتهلاكية ومـن خـلال هـذه الطريقـة يـتم تجميـع آراء

مندوبي المبيعات بإعداد تقارير تتضمن تقديرات مستقبلية عن الكميات التي يمكن أن يبيعها في الفترة الزمنية المقبلة ، ويتم تجميع هذه البيانات من قبل المسئولين للوصول إلى تقديرات إجمالية عن المبيعات المستقبلية بعد تعديلها من المسئول الأول عن البيع ، وهذه الطريقة تتميز بأنه يمكن الوصول عن طريقها إلى حجم الطلب المتوقع في المناطق المختلفة علاوة على أن تقديرات تلك الطريقة قد تكون إلى حد كبيرة صادقة نظراً للمسئولية التي قد يتحملها المندوب من خلال إدلائه بتلك البيانات فيحاول إلى حد كبير أن يتصف بالمصداقية .

٣- طريقة دلفي (١) Delfi manner .

تلك الطريقة تستخدم من خلال النقاط الآتية :

أ ـ اختيار خبراء في مجال التسويق ، ويمكن أن يكون جزء من هؤلاء الخبراء من مالكي المشروعات أو من سيعملون في مجال إدارة المشروعات .

---

(١) انظر كل من : د. بهيره الموجي ـ في إدارة الإنتاج ـ مرجع سابق ص ١١٠ ، وأيضاً مهندس / عزمي مصطفي ـ مرجع سابق ص ١٠٦ .

ب ـ يتم أخذ رأى كل خبير على حده ليعلن توقعه عن الطلب المستقبلي على السلعة أو الخدمة موضوع الدراسة في ضوء البيانات والمعلومات المتاحة عن السلعة .

ج ـ يقوم خبير خارجي أو منسق **coordinator** بتجميع آراء أو إجابات الخبراء والتي تتضمن توقعاتهم عن الطلب .

ء ـ يقوم الكوردينوتر بإطلاع كل خبير على آراء زملائه وتوقعاتهم دون ذكر أسمائهم . وذلك من خلال سؤاله عما إذا كان يرغب في تغيير توقعاته السابقة في ضوء آراء زملائه مع توضيح أسباب هذا التغيير ، أو عدم القيام بتغيير آراءه السابقة .

هـ ـ يتم المفاضلة بين آراء الخبراء المختلفة وترجيح رأى أيا منهم ، وعيوب تلك الطريقة أنها تستغرق وقتاً طويلاً في عمليات استقصاء الخبراء وإعادة استقصائهم وفقاً لآراء زملائهم في مرحلة تالية ، كذا التكاليف المادية التي تلازم تلك الطريقة ، لأنها تمتاز بالاستعانة بمجموعة كبيرة من خبراء التسويق . كما أن إخفاء هويتهم تجعل كل منهم يقوم بإبداء رأيه بوضوح وأن تكرار عملية الاستقصاء قد تنتهي بالوصول إلى نتائج إيجابية .

٤ـ طريقـــة الخبـــراء :

في هذه الطريقة يتم اختيار شخص من قبل المنشأة علـى درجـة عالية من الكفاءة يقوم بدور المنسق ، ويقوم هذا المنسق بدعوة عدد من الخبراء في الموضوع المطلوب التنبؤ به يـتراوح عـددهم مـا بـين ٧ ـ ١٠ أفراد يدعوهم بإبداء آرائهم كتابة عن الموضـوع المطلـوب التنبـؤ بـه ، ويقوم كل خبير بإبداء رأيه ، ويطلب المنسق من كـل خـبير بـالإعلان عن الفكرة الرئيسية الخاصة بـه ، ويـتم دمـج كـل الأفكـار ، وإلغـاء البعض منها ، ثم يتم التصويت على تلك الآراء لإمكانية الوصـول إلى القرار النهـائي ، وعلى الرغم من أن تلك الطريقـة تمتـاز بأنهـا قـد لا تحتاج إلى وقت طويل لابداء الرأى ، كما أنها تعتبر وسيلة للحصـول على آراء خبراء في علـم الإدارة . إلا أنهـا يعيبهـا التحيـز الـذي قـد يحدث بالنسبة لآراء كل منهم .

المدخل الكمي للتنبؤ :

تعتمد هذه الطريقة على البيانات المتاحة عـن حجـم الطلـب ، وتعتمد هذه الطريقة على أكثر من أسلوب :

١ ـ تقدير حجم الطلب باستخدام أرقام الإنتاج المحلي والواردات .

٢ـ تقدير حجم الطلب باستخدام كمية مستلزمات الإنتاج .

٣- التنبؤ عن طريق استخدام معدلات الاستهلاك .

تقدير حجم الطلب باستخدام أرقام الإنتاج المحلي والواردات[١] :

وتعتمد هذه الطريقة على أساس الاستعانة ببيانات ومعلومات عن الإنتاج المحلي والواردات . وبذلك يكون حجم الطلب ـ الإنتاج المحلي + الواردات .

مثـــــال :

أنتجت مصر حوالي مليون طن سكر سنة ١٩٨٨ ، كما أنها استوردت ½ مليون طن في نفس السنة . فيكون حجم الطلب على السكر عام ١٩٨٨ يعادل = مليون طن + ½ مليون = ١,٥ مليون طن سكر . معنى ذلك أن أى مشروع يقام بطاقة إنتاجية حتى ½ مليون طن / سنة يصبح له سوقاً في مصر ، وذلك بدلاً من ½ مليون المستورد

تقدير حجم الطلب باستخدام كمية مستلزمات الإنتاج :

تعتمد هذه الطريقة على تقدير حجم كمية الخامات المستخدمة في إنتاج السلعة المطلوب التنبؤ بها تمهيداً لمعرفة المنتج منها ، ثم معرفة حجم الطلب عليها .

---

(١) مهندس / عزمي مصطفى ــ مرجع سابق ص ١٠٢ وما بعدها .

مثـــــال :

بلغ عدد الأقدام المربعة في صناعة الأحذية في إحدى السنوات ٣٠ مليون قدم٢ من الجلود موزعة بنسبة ٣٥ ٪ أحذية رجالي ، ٣٣ ٪ حريمي ، ١٧ ٪ أولاد ، ١٥ ٪ بنات ، علماً بأن الحذاء الرجالي يحتاج إلى ٢ قدم٢ ، والحذاء الحريمي ١,٥ قدم٢ ، والأولاد أو البنات يحتاج إلى ١,٢٥ قدم٢ .

وعليه يمكن احتساب توزيع تشكيلة الإنتاج من الأحذية على النحو التالي :

رجالي = (٣٠ مليون قدم٢ × ٣٥ ٪) ÷ (٢ قدم٢) = ٢,٢٥ رجالي

= ٦,٥ حريمي .

= ٤,٠٠ أولاد .

= ٣,٥ بناتي .

الإجمالي ١٦,٢٥ مليون قدم

التنبؤ عن طريق استخدام معدلات الاستهلاك :

وتعتمد هذه الطريقة على تحديد مستهلكى السلعة وحساب معدل استهلاك السلعة أو استخدامها وتوضح بالمثال التالى :

في دراسة لتحديد الطلب على البنزين فى مصر ، تم تحديد معدلات الاستهلاك التالية للسيارات المختلفة لكل سنة :

السيارات الخاصة : ٣٢٠٠ لتر عربات النقل : ١١٢٠٠ لتر

التاكسى : ٨٦٠٠ لتر الموتوسيكلات : ١٢٠. لتر

ومن أعداد السيارات ، وعربات النقل والموتوسكيلات أمكن الحصول على الطلب على البنزين .

وحيث أن عدد السيارات الخاصة تقدر بنحو $\frac{١}{٢}$ مليون سيارة .

إذا الطلب على البنزين من السيارة الخاصة / سنة =

= $\frac{١}{٢}$ مليون سيارة × ٣٢٠٠ لتر / سيارة = ١٦٠٠ مليون لتر / سنة

وهكذا يتم الحصول على الطلب من التاكسى وغيرها من أنواع السيارات المختلفة . وبمجموع الأرقام يمكن الحصول على الطلب على البنزين .

وعلى الرغم من أن الطرق السابقة بسيطة فى عمليـة التنبـؤ إلا أنـها لا تخلو من الوقوع فى أخطاء أثناء عملية التنبؤ ولذلك نفضـل أن نستخدم أكثر من طريقة جنبـاً إلى جنـب منعـاً مـن الوقـوع فـى خطـأ الافتراض . كما أن تلك الطرق تستخدم أيضاً فى طـرق التنبـؤ لتقـدير الطلب على السلعة خارج الدولة (سوق الصادرات) . ويمكـن القـول أن كثير من هذه الطرق السابقة ، قابلة للاستخدام فى سوق الـدول أو المناطق الخارجية المطلوب دراسة التصدير إليها .

الفصل الخامس
مرونة الطلب على منتجات المشروع

تنويه :

هذا الفصل يخص مرونة الطلب والعرض . والمرونة تتطلب درجة حساسية كل من الطلب والعرض بالنسبة للمتغيرات التي يمكن أن تحدث في المستقبل . كما أن المرونة يمكن أن تؤثر في معدلات الضرائب . كما أنها يمكن أن تجدد معدلات الدخل المختلفة والمرونة لها مجالات واسعة وعناصر يتم دراستها بالتفصيل على النحو المبين فيما بعد .

لدراسة حجم الطلب كدراسة دقيقة وفنية ، كإحدى عناصر الدراسة التسويقية ، يجب الاتجاه نحو تحديد عدة جوانب على قدر كبير من الأهمية . إذ يستلزم الأمر معرفة القدرة السوقية على الاستيعاب . ومدى قدرة المشروع على المشاركة في تلك القدرة ، حتى يمكن إنشاء المشروع واستمراره . ويطلق على حجم الطلب ، حجم السوق المرتقبة . أو حجم الطلب المتوقع ، أو المقدرة الاستيعابية للسوق potential market . كما يطلق على نصيب المشروع الممكن تحقيقه من هذه المقدرة الاستيعابية . حجم البضائع

المرتقبة - وهو يتمثل في الرقم الذى يتطلع المشروع إلى تحقيقه وتعتبر من أهم أهداف المشروع . ويوجد بعض العوامل التى تؤثر فى الطلب . ويجب وضعها فى الاعتبار عند تحديد حجم الطلب عن فترة قادمة وأهم هذه العوامل :

زيادة عدد السكان ، الدخل القومي ومتوسط دخل الفرد منه ، متوسط استهلاك الفرد . وحجم الاستهلاك بصفة عامة ، تطور الأسعار فى المستقبل ، الاستثمارات الجديدة التى تؤدى إلى إنشاء مشروعات جديدة [1] .

والدراسة الدقيقة لتحديد حجم الطلب تعتمد بالدرجة الأولى - على طرق التنبؤ بالطلب والتى قمنا بشرحها آنفاً .

مرونة الطلب :

هى درجة حساسية الطلب . بالنسبة لتغيرات الأثمان ، فإذا حدث تغير طفيف فى الأثمان ، وكان هناك تغير كبير فى معدل الطلب ، كان الطلب مرن ، أما إذا حدث تغير كبير فى معدل

---

(١) د . محمد سليمان — دراسات الجدوى ، لشركات الملاحة والموانى البحرية والترسانة — دار الجامعات المصرية — ١٩٨٢ ص ١٤١

الأسعار . وكان رد الفعل تغير طفيف في معدل الطلب ، كان الطلب غير مرن (جامد المرونة) ، أما إذا كانت درجة تغير الأسعار يقابله تغير في الطلب بنفس معدل التغير فى الأسعار يصبح الطلب متعادل المرونة .

مرونة الطلب السعرية Price Elasticity of demand :

يكون الطلب مرناً ، إذا كانت نسبة التغير فى الكمية أكبر بكثير من نسبة التغير فى السعر ، ويكون الطلب غير مرن إذا لم تستجيب الكمية المطلوبة زيادة أو نقصان لتغيرات الأسعار ، ويكون الطلب كما قلنا متكافئ المرونة . إذا كانت نسبة التغير فى الكمية تساوى تماماً نسبة التغير فى الأسعار وفقاً للمعادلة الآتية :

$$\text{قياس المرونة} = \frac{\text{التغير فى الكمية}}{\text{التغير فى الثمن}}$$

$$\text{فالطلب يكون مرناً فى هذه الحالة} = \frac{\text{التغير فى الكمية}}{\text{التغير فى الثمن}} =$$

= أكثر من واحد صحيح

أما الطلب يصبح جامد المرونة إذا كان (التغير فى الكمية ÷ التغير فى الثمن) = أقل من واحد صحيح

ويصبح الطلب متكافئ أو متعادل المرونة إذا كان (التغير فى الكمية ÷ التغير فى الثمن) = واحد صحيح

٢ / ٥ / ٣ تأثير عنصر الزمن على المرونة :

يختلف أثر الزمن القصير عن أثر الزمن الطويل على عنصر المرونة وعلاقة ذلك بحجم الطلب ، حيث يختلف أثر الزمن القصير على عنصر المرونة للأسباب الآتية :

١ـ قد تمر فترة طويلة قبل أن يعلم المستهلكين بتغير ثمن السلعة .

٢ـ لا يتأثر المستهلكين بارتفاع أو انخفاض ثمن السلع المعمرة ، لأن هذه السلع يتوقف الطلب عليها من خلال احتياج المستهلك لها ، فإذا احتاج إلى استهلاكها فهو لا ينظر إلى ثمنها ، حتى ولو ارتفعت أسعارها ، لذا فإن الطلب عليها يصبح جامد المرونة .

٣ـ تتدخل عادات المستهلكين فى الحد من أثر استجابة الطلب للتغير فى الأسعار . فقد ترتفع دخول بعض الأشخاص ارتفاعاً فجائياً ، ويرفضون تخفيض استهلاكهم مهما ارتفع أسعار تلك السلع ، وهناك

أشخاص آخرين تنخفض دخولهم انخفاضا فجائياً ، فيضطرون إلى سحب جزء من مدخراتهم حتى لا يتأثر مستوى استهلاكهم عما سبق وحتى لا يتغير مستوى معيشتهم وذلك مهما ارتفعت أسعار السلع (وتسمى هذه الحالة بالإدخار السلبى) .

٤- إذا توقع المستهلكين انخفاضاً للأسعار فى المستقبل فإن طلبهم على السلعة لا يزداد بانخفاض أسعارها ، أى أن طلبهم يكون جامد المرونة ، وذلك انتظاراً لانخفاض الأسعار بمعدل أكبر فى المستقبل .

٥- أما فى حالة السلع المتكاملة ، فقد ينتهز المستهلك فرصة انخفاض أسعار احدى السلعتين ، ويقبل على استهلاك السلعتين معاً ، فانخفاض أسعار التيار الكهربائى ، يشجع الأفراد على زيادة طلبهم على السلع المعمرة والترفيهية .

٦- إذا ارتبط الأثر بالسلعة البديلة ، فإن درجة كمال البديل هى التى تحدد مرونة الطلب السعرية ، فإذا كان البديل كامل كمالاً مطلقاً ، يصبح الطلب على السلعة الأصلية مرناً حيث يتأثر الطلب لأقل ارتفاع أو انخفاض فى سعر السلعة الأصلية ـ وينصرف المستهلك عنها لأن لها بديل كامل ـ أما إذا كان البديل غير كامل ، فيصبح الطلب على

السلعة الأصلية جامد المرونة . حيث لا يتأثر الطلب على السلعة بارتفاع أسعارها ـ حيث لا بديل لها .

نخلص فى النهاية أن درجة كمال البديل هو المحدد الأساسى للمرونة . وأن معيار هذا البديل ، معيار شخصى ، إلا ان هذا البديل ليس هو السبب الوحيد فى تحديد درجة المرونة ، فهناك ظروف أخرى تحدد درجة المرونة وإن كانت تلك الظروف إحدى مظاهر البديل نجملها على النحو التالي :

السلع الضرورية والسلع الكمالية :

فى كل الأحوال ، فإن السلع الضرورية ، يكون الطلب عليها جامد المرونة على كل المستويات . أى بالنسبة لمتوسط الدخل . وذوى الدخل المرتفع ، لأن ليس لها بديل ، فالخبز واللحم والسكر والشاى سلع ليس لها بديل ، لذا فإن الطلب عليها جامد المرونة ، أما السلع الكمالية فإن الطلب عليها مرن بالنسبة لمتوسطى الدخل ، جامد المرونة بالنسبة لمرتفعى الدخل ، لأن لها بديل بالنسبة لمتوسطى الدخل ، أما الأغنياء فلا يبحثون عن بديل . لأن القوة الشرائية لديهم ، تتيح لهم فرصة الحصول عليها بأى سعر .

حجـــم الدخـــول :

المعروف أن الطلب على السلع بالنسبة للأغنياء جامد المرونـة في كل الأحوال ، لأن دخلهم يتيح لهم فرصة الحصول على أى سلعة دون البحث عن بديل لها ، أما بالنسبة للأشخاص متوسطى الدخل ، فإن الطلب لديهم مرن بالنسبة لبعض السلع وجامد المرونـة للـبعض الآخر ، إلا أن إعادة توزيع الدخل قد ترفع من دخل متوسطى الـدخل ، ويجعل الطلب على بعض السلع جامد المرونة ، بعد أن كان مرنـاً ، وإن كانت درجة المرونة قد لا ترتبط بالدخل فى بعض الأحوال ولكـن قد تكون بسبب عـادات المستهلك ، فالشـاى جامـد المرونـة بالنسـبة لمتوسطى الدخل ، مهما ارتفع سعره ، فليس له بديل عند تلك الطبقة ، ولكن قد نجد مثلاً سلعة مثل السيارات ، رغم أنها جامـدة المرونـة عند الأغنياء إلا أنها تعتبر مرنة للبعض الآخر ، فهنـاك فـارق بـين الرغبة فى الشراء والقدرة على الشراء ، فقد تتحول السلعة الكماليـة إلى طلب جامد المرونة ، عندما يرتفع دخل متوسطى الدخل ، إلا أنـه لا يقبل على شرائها لأنه ليس لديه الرغبة في شرائها .

ثمن السلعتين :

عندما يتم إشباع الحاجة الإنسانية ، بإحدى سلعتين ، فلكى يتم الموازنة بينهما فى عملية الإشباع ، يجب أن يكون ثمن السلعتين متقارباً ، بحيث يعتبر ارتفاع إحداها مبرراً للانتقال إلى البديل ، لانخفاض ثمن البديل بعض الشئ ، أما وإن يكون التفاوت بينهما شاسع ، فلا يجوز الانتقال إلى البديل رغم انخفاض ثمنه ، فارتفاع ثمن السيارات ليس مبرر للانتقال إلى شراء الدراجة ، مهما انخفض ثمن الدراجة ، وذلك بسبب التأكد فى ذهن المستهلك بأن الدراجة ليست بديل للسيارة ، وبذلك يظل الطلب على السيارة جامد المرونة ، لعدم اكتمال البديل ، كذلك يظل الطلب على الدراجة جامد المرونة بالنسبة لذوى الدخول المتوسطة . لأن الدراجة ليس لها بديل فى ظل الظروف الدخلية الراهنة بالنسبة لتلك الطبقة .

درجة استخدام السلعة :

إذا كانت السلعة لا بديل لها فى الاستخدام تصبح جامدة المرونة ، فانعدام المرونة على بنزين الطائرة يرجع إلى أنه الوسيلة الوحيدة لتموين الطائرات ، وبالتالى يصبح الطلب على هذا البنزين جامد جموداً مطلق ، لعدم وجود بدّيل له . أما السلعة التى يوجد

بديل لها ، فإن درجة المرونة عليها تكون كاملة ، لأن ارتفاع سعرها يجعل المستهلك ينتقل إلى البديل ، وقد يستخدم منها جزء ويتحول إلى استخدام جزءاً من السلعة الأصلية وفقاً لقوته الشرائية .

السلعة الرخيصة :

انخفاض سعر السلعة ، بحيث يكون ثمنها لا يمثل إلا جانب ضئيل من الدخل المخصص للإنفاق عليها يجعل المرونة جامدة على تلك السلعة ، فارتفاع سعر الكبريت أو الملح ، لا يجعل الطلب عليها مرن ، فهذه السلع دائماً ذات مرونة جامدة .

العادات الراسخة :

إن العادات الراسخة ، وعدم وجود بديل للإشباع ، يجعل الطلب جامد المرونة على بعض السلع ، وخصوصاً فى حالة ارتفاع سعرها ، فالطلب على السجائر جامد المرونة مهما ارتفع أسعارها ، وهذا الارتفاع قد يكون بسبب الضرائب أو انخفاض المعروض منها ، وذلك لعدم وجود بديل لإشباع المستهلك منها ، لأن المستهلك يحتاج لوقت طويل لكى يغير من عاداته المستقرة ، سواء كانت سيئة أو حسنة .

دور مرونة الطلب في تحديد أسعار السلع والخدمات :

من المعروف أن المرونة السلعية ، تؤثر على سلوك الفرد سواء كان منتجاً أو مستهلكاً .

بالنسبة للمنتج ـ فإنه يهمه فى المقام الأول ، تحقيق أقصى ربح ، ويقيم ذلك على أساس المقارنة بين التكلفة الكلية ونسبة الإيراد الناشئ عن البيع ،إلا أن هذه القاعدة ليست على إطلاقها فى ظل ظروف الطلب وعلى رأسها مرونة الطلب .

فعند السلع الجامدة المرونة ، يمكن للمنتج أن يرفع سعر هذه السلعة ، لأنه مهما رفع سعرها ، فإن الطلب لن يتأثر ، وبذلك يرتفع نسبة إيراده منها . أما السلع المرنة الطلب ، فإن المنتج يكون حذر ، فى ارتفاع سعرها ولو بنسبة طفيفة لأن ذلك قد يؤدى إلى انصراف المستهلك عنها ، لوجود بديل لها ، وبالتالى ينخفض إيراده الكلى .

وعلى ذلك فإن ارتفاع السعر على سلعة مرنة ، يقلل من نسبة الإيراد ، وارتفاع السعر على سلعة غير مرنة يرفع نسبة الإيراد ، وانخفاض سعر سلعة مرنة يرفع الإيراد وانخفاض سعر سلعة جامدة المرونة يقلل من الإيراد لأنه في كل الأحوال سيجعل المستهلك

ينصرف عن استهلاك السلعة الأصلية عند انخفاض أسعار السلعة البديلة بشرط أن يكون البديل كاملاً .

دور مرونة الطلب في تحديد العبء الضريبي :

عندما ترفع الدولة الضريبة على سلعة معينة ، فإن الوضع لا يخرج عن أحد المحددات الآتية :

- إذا كانت السلعة كاملة المرونة ، أو درجة المرونة مطلقة ، فإن رفع سعر الضريبة بأى نسبة ، تجعل المنتج هو الذى يتحمل عبئها ، لأن المستهلك سينصرف عن استهلاكها ، لأن لها بديل ، فارتفاع سعر المسلى الطبيعى بنسبة ٣٠ ٪ ضريبة ، سيجعل المستهلك ينتقل إلى شراء المسلى النباتى . ويتحمل المنتج خسارتين خسارة نسبة الضريبة ، وخسارة انخفاض الطلب .

- إذا كانت السلعة جامدة المرونة ، فإن ارتفاع سعر السلعة بسبب الضريبة ، يجعل المنتج يُحمل المستهلك عبء الضريبة ، لأنه على ثقة بأن الطلب لن يتراجع ، ففرض ضريبة على ثمن المجوهرات مثلاً . لن يجعل الطلب مرن . بل الطلب دائماً جامد المرونة على تلك السلعة مهما ارتفع ثمنها . ويتحمل دائماً المستهلك عبئها .

- إذا كانت المرونة متكافئة . فإن كل من المستهلك والمنتج يتحملا سعر الضريبة مناصفة .

دور مرونة الطلب فى تحديد نسبة الحصيلة الضريبية للدولة :

عندما تتجه الدولة لرفع سعر الضريبة . فإنها تضع فى اعتبارها من هو الذى سيتحمل سعر الضريبة ؟

فإذا أردات تحميل العبء للمنتج . فإنها ترفع سعر الضريبة على السلع المرنة . أما إذا كانت ترغب فى تحميل المستهلك العبء الضريبى . فإنها تتجه إلى رفع سعر الضريبة على السلع جامدة المرونة ، ولذلك تتجه معظم الدول فى تمويل الاستثمارات عن طريق حصيلة الضريبة غير المباشرة .

أثر مرونة الطلب على تقلبات الدخل :

عندما تكون السلعة جامدة المرونة . فإن ارتفاع أسعارها يؤدى إلى زيادة معدل الإيراد الناشئ عن بيعها . وانخفاض أسعارها يؤدى إلى انخفاض الإيراد الناشئ عن بيعها لأن الطلب لا يزيد ولا ينخفض بالتغير فى الأسعار لهذه السلعة . ولما كانت المواد الغذائية ـ تعتبر من السلع الجامدة المرونة فنجد أنه فى موسم المحصول الجيد .

وحيث يزيد العرض من تلك السلعة . ولا يستجيب الطلب لهذه الزيادة في العرض ، فإن الأسعار تنخفض ، ويصاب المنتجين بخسائر كثيرة . لذا فإن الدولة تحمى المنتجين من تلك الظاهرة ، إما بإعدام جزء من المحصول (بن البرازيل) أو تحديد المساحة المزروعة (قطن مصر) ، ولا شك أن ذلك الاتجاه مرتبط بمدى جمود المرونة والتأكد بعدم وجود بديل ، حتى ولو كان ناقص ، لأن وجود مثل هذا البديل يؤدي إلى انتقال المستهلك إليه ، وفي نفس الوقت يؤدي إلى زيادة معدل الخسارة لدى المنتج .

وفى حالة الطلب المتكافئ المرونة فإن انخفاض ثمن السلعة يؤدى إلى انخفاض حجم الطلب عليها ، وبالتالي انخفاض الإيراد الناشئ عن البيع ويحدث ارتفاع في معدل الإيراد بنفس نسبة ارتفاع الأسعار .

تعريف العرض :

العرض هو الكمية من السلعة والتي يمكن لأى منتج أن يعرضها في زمن ومكان وثمن معين . وبحيث يكون هناك علاقة طردية بين كل من الثمن والعرض وهو يقابل الطلب .

والعرض supply لا يعني بأن الكمية المعروضة ليست كل الكمية المنتجة ، بل قد تكون أكثر إذا قرر المنتج سحب كمية أخرى من المخزون وعرضها للبيع ، وقد تكون أقل إذا قرر المنتج إضافة كمية من الإنتاج إلى رصيد المخزون .

لذا فإن الكمية المعروضة = الكمية المنتجة ــ الكمية التى تقرر تخزينها ، أو هــى = الكمية المنتجة + الكمية التى تقرر إخراجها من المخزن .

وكما تكلمنا عن محددات الطلب ، فإن محددات العرض تتكون من الثمن والزمن . ولكل منهما أهمية نسبية فى حركة الكمية المعروضة ، وجدير بالذكر أن عنصر الزمن يمثل نقطة الارتكاز الحقيقية لتكوين العرض ، والعرض ليس وجود كمية بالفعل ، تم تداولها حتى يصبح العرض قائم ، فالعرض يمثل الرغبة والقدرة على توفير كمية من السلعة ، وفقاً لتحركات الأسعار .

ويجب أن ننوه أن علاقة الثمن بالعرض ، تتمثل فى أن عرض السلعة بثمن مرتفع . يختلف عن عرض السلعة بثمن منخفض ، كما أن نفقات الإنتاج تتدخل لتحدد الثمن إلى حد ما ، حيث أن المنتج يقوم بوضع الثمن الذى يغطى به النفقة ، ويحقق له أقصى ربح .

أما من ناحية أثر عنصر الزمن على العرض ، فهو له أثر كبير ، يمثل نقطة الارتكاز فى تحقيق العرض ، فإنتاج سلعة ما تحتاج إلى فترة زمنية سواء من حيث طبيعتها ، أو مرونتها ، فمن حيث طبيعة السلعة ، فإن إنتاج سلعة ما يختلف عن إنتاج سلعة أخرى ، ومن حيث الفترة الزمنية ، فإنتاج سيارة مثلاً ، أو جرار ، يختلف من حيث الفترة الزمنية عن إنتاج سلعة الفاكهة ، أما من حيث مرونة العرض فيرجع إلى اختلاف كمية السلعة المعروضة ، وفقاً لاختلاف الأسعار وهو يعتمد على أساس زيادة أو نقص المعروض ، فمن حيث الزيادة فى المعروض ، فهو يتوقف على عنصر المرونة ، أى تتوقف على العلاقة بين التغير فى الكمية المعروضة ـ والتغير فى الأسعار ، أما من حيث النقص فى المعروض ، فهو يتوقف على عملية التخزين .

ونظراً لأهمية عنصر الزمن بالنسبة لعملية عرض الإنتاج ، فإننا نقوم بتقديم لمحة عن حجم العرض فى كل من الفترة القصيرة والطويلة والمتوسطة كمحددات للعرض .

محددات العرض limitatives of supply :

يجب أن نقرر أن محددات العرض تتكون من عنصرى الثمن ، والزمن ، وإن كان لعنصر الزمن أهمية نسبية تزيد عن أهمية عنصر الثمن ، حيث أن عنصر الزمن يمثل نقطة الارتكاز فى تكوين العرض ، فالعرض ليس وجود كمية بالفعل تم تداولها ، ولكنه يمثل رغبة وقدرة على توفير كمية من السلعة وفقاً لتحركات الأسعار .

فإذا نظرنا إلى علاقة الثمن بالعرض ، سنجد أنها تتمثل فى أن عرض السلعة بثمن مرتفع يختلف عن عرض السلعة بثمن منخفض ، كما أن نفقات الإنتاج تتدخل لتحديد الثمن إلى حد ما ، حيث أن المنتج يقوم بوضع الثمن الذى يغطى به النفقة ، ويحقق له أقصى ربح[١] .

أما من حيث أثر الزمن على العرض ـ فهو له أثر كبير ويمثل نقطة الارتكاز الحقيقية ، فى تحقيق عنصر العرض ، فإنتاج سلعة تحتاج إلى فترة زمنية سواء من حيث طبيعة السلعة أو من حيث مرونة السلعة ، فمن حيث طبيعة السلعة ، فإن إنتاج سلعة ما ، يختلف عن إنتاج سلعة أخرى من حيث الفترة الزمنية ، فإنتاج

---

(١) د. / حمديه زهران وآخرين ــ علم الاقتصاد ــ مرجع سابق

سيارة أو جرار يختلف من حيث الزمن عن إنتاج سلعة كالفاكهة ، أما من حيث مرونة العرض . يرجع إلى اختلاف كمية السلعة المعروضة . وفقاً لاختلاف الأسعار ، من حيث زيادة أو نقص المعروض ، فمن حيث زيادة المعروض ، يتوقف على عنصر مرونة العرض ، أى علاقة التغير فى الكمية المعروضة بناء على تغير الأسعار ، أما من حيث النقص في المعروض فهو يتوقف على عملية التخزين [1] .

ونظراً لأهمية عنصر الزمن فى عملية عرض الإنتاج ـ فإننا نقوم بتقديم لمحة عن حجم العرض فى كل من الفترة الزمنية القصيرة ، والطويلة والمتوسطة .

حجم العرض في الفترة القصيرة short-period [2]

يقصد بالفترة القصيرة فى العرض ، تلك الفترة التى لا يستطيع المنتج خلالها تغيير كمية السلعة خلال تلك الفترة القصيرة

(١) د. / حمديه زهران وآخرين ــ مرجع سابق

(٢) المرجع السابق

. وغالباً ما يحدث الزيادة فى هذه الحالة عن طريق السحب من المخزون .

كما أن هناك عوامل تحدد قابلية السلعة للتخزين ، تلك العوامل التي تتمثل في نوع السلعة ، والظروف الطبيعية ، والفن الإنتاجى ، فمن حيث نوع السلعة ، نجد أن هناك سلع ترتفع فيها قابلية التخزين مثل السلع الصناعية والتعدينية ، وأخرى ينخفض قابليته للتخزين مثل اذخضراوات والفاكهة .

ظروف التخزين :

ظروف التخزين تتمثل في الظروف المناخية والطبيعية ، كذا دخول عملية التبريد مواقع الإنتاج ، أو أماكن التخزين ، أو وسائل النقل حيث تغلبت تلك العوامل على كثير من الصعوبات التى كانت تعوق عملية التخزين .

الفن الإنتاجي :

إن توافر عنصر التكنولوجيا واختراع طرق جديدة فى التبريد مثل التجميد . والتجفيف والتعليب . غيرت من الظروف

بالنسبة لبعض السلع التى كانت بعيدة عن عملية التخزين ، مما أتاح الفرصة أمام المنتجين فى التحكم فى عملية العرض .

نفقات التخزين :

يحتاج التخزين إلى نفقات ، تسمى نفقات التخزين ، ويتشابه التخزين مع الإنتاج من حيث التأثر بعنصر النفقة ، فالإنتاج يتأثر بعنصر النفقة cost وتسمى نفقة الإنتاج production cost فى حين تسمى النفقة على التخزين بنفقة التخزين ، كما أن عنصري الإنتاج والتخزين يتأثرا بتأثر عنصري الثمن والنفقة وفي هذه الحالة يوازن المنتج بين نفقات التخزين والثمن ، فإذا ارتفعت نفقات التخزين ، انخفضت كمية التخزين ، وغالباً ما ترتفع نفقات التخزين فى السلع سريعة التلف ، والسلع الكبيرة الحجم ، واستثناء مما سبق ورغم توافر شروط التخزين ، قد يضحى المنتج بعملية التخزين فى حالة عدم استقرار مركزه المالى على أثر نقص في عنصر السيولة ، أو لتعرض الطلب للانهيار فى المستقبل ، أو قد يفضل استخدام رأس المال فى مشروع آخر .

عرض السلعة فى المدة القصيرة جدا [(١)] :

ستكون الكميات المعروضة للبيع من سلعة أو خدمة ما فى هذه الفترة محدودة ، فقد يكون الطلب على بعض السلع موسمياً ، ومن ثم تتجه عملية الإنتاج فى فترة سابقة على هذا الموسم الذى تطلب فيه السلعة ، وصناعة المنسوجات والملابس الجاهزة خير مثال على ذلك . فتتوقف كمية الإنتاج الخاصة بفصل الشتاء أو الربيع أو الصيف على التقديرات الأولية للطلب الموسمى المطلوب ، وتظهر فى السوق مقدماً قبل موسم البيع .

ويلاحظ أنه بالنسبة لسوق تخزين كل من الفاكهة والخضر ، أن المنتج يكون على استعداد للتخلص من الكمية المعروضة بأ سعر قبل أن تتلف ، و المدة القصيرة جداً غالباً ما تكون يوم واحد على الأكثر فى هذه السلع القابلة للتلف .

حجم العرض فى المدة المتوسطة enter mediate period :

يقصد بالمدة المتوسطة . تلك الفترة التى لا يستطيع المنتج خلالها التحكم فى حجم المشروع ذاته . أى لا يستطيع تغيير رأس

---

(١) د. / جلال أبو الدهب ــ أصول الاقتصاد ص ١٧٦

المـال الثابـت constant capital كـالآلات والعـدد والمبـانى ولكنـه يستطيع تغـيير رأس المال لمتغير varialle capital كـالمواد الأوليـة والوقود والعمـال والموظفين تلك العناصـر الـتي تسـاهم فـى العمليـة الإنتاجية . أى تلـك العناصـر التـى تسـتخدم مـرة واحـدة ، ويطبـق هذا الاتجاه سواء كانت بالنسبة للمشروعات الصـناعية أو المشـروعات الزراعيـــة ، فالمشـــروع الزراعـــى لا يســـتطيع خـــلال تلـــك الفـــترة إضـافة مسـاحات حديـدة أو نقـص المسـاحات الموجـودة ، شـأنه شـأن المنتج الصناعى ، أى أن المنتج لا يستطيع الـتحكم فـى حجـم المشـروع فى المدة المتوسطة ، ولكنه يتحكم فى مدى المشروع (تغيير رأس المال المتداول) .

حجم العرض فى المدة الطويلة long period :

يستطيع المنتج التحكم كلية فى المشروع خلال المـدة الطويلـة ، فيتسع عنده الوقت لتغيير رأس المال الثابت ، أو رأس المـال المتـداول ، كما أنه يستطيع تغيير نوعية النشاط ، كما لو استطاع التحـول مـن إنتاج الغزل الرفيع بدلاً من الغزل السميك ، أو بمعنى آخر يسـتطيع أن يتحكم فى حجم ومدى ونطاق المشروع .

قانون العرض :

قانون العرض ، يمثل العلاقة بين الكميات المعروضة وأسعارها أى أنه يتمثل فى (تغيير الكميات التى يمكن إنتاجها أو عرضها للبيع من سلعة ما تغيرا طردياً مع السعر) أى بمعنى أن يزيد عرض السلعة إذا ارتفع سعرها ، وينكمش العرض إذا انخفض سعرها ، وذلك فى حالة بقاء العوامل الأخرى المؤثرة على العرض كما هى بدون تغيير [١] .

علاقة الثمن بالعرض [٢]

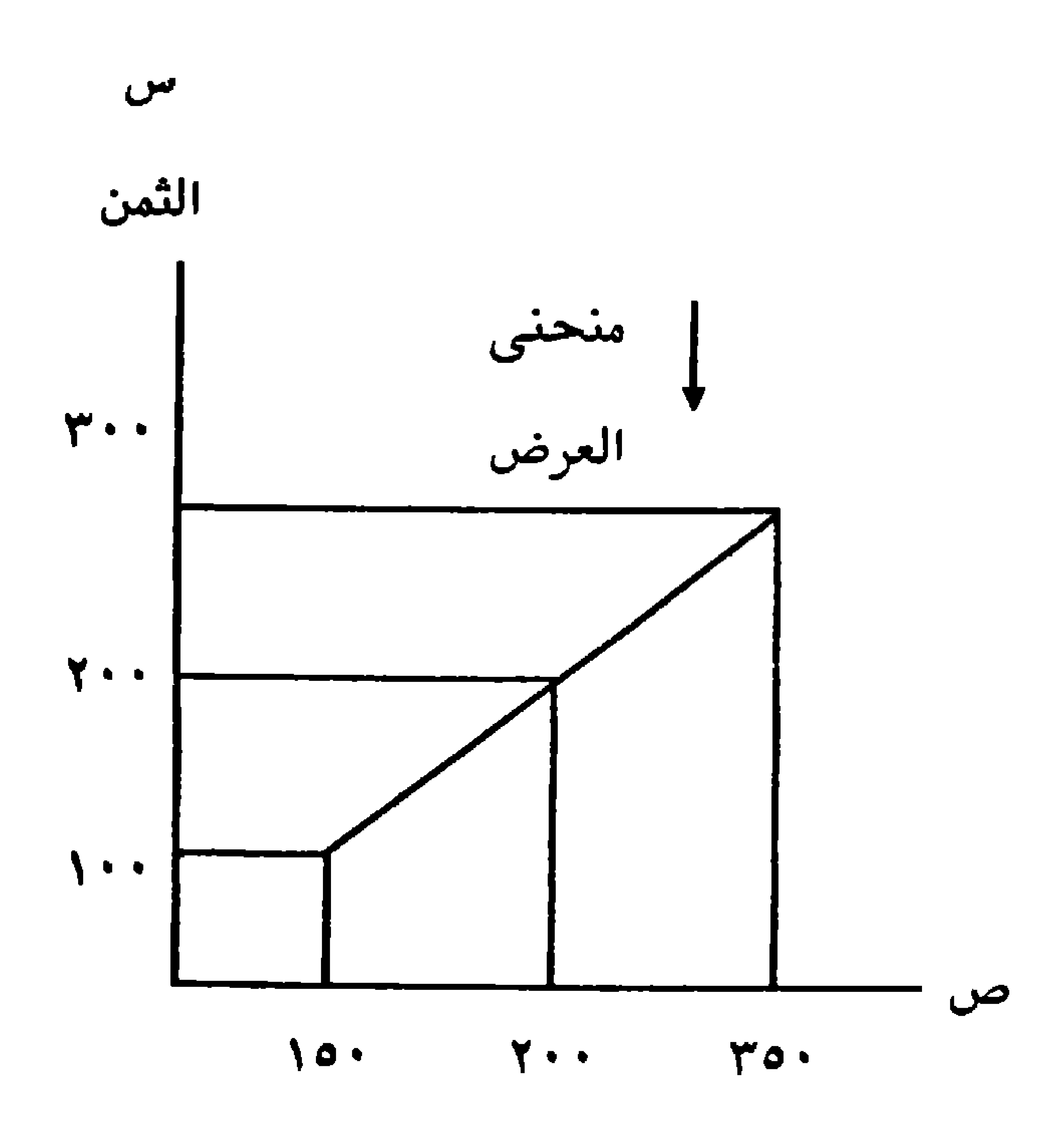
العلاقة بين العرض والثمن ، علاقة طردية بشرط ثبات العوامل الأخرى ، وعلى الأخص نفقة الإنتاج ، فكلما ارتفع الثمن ارتفعت الكمية المعروضة ، وكلما انخفض الثمن انخفضت الكمية المعروضة . ودالة العرض تتكون من متغيرين ، متغير مستقل هو الثمن ، ومتغير تابع وهو العرض .

---

(١) د. / جلال أبو الدهب ـ أصول الاقتصاد ـ ص ١٦٤

(٢) د. / حمديه زهران ـ مرجع سابق

والعلاقة بين الثمن والعرض علاقة طردية ، أما من حيث العلاقة بين نفقة الإنتاج والعرض فهي علاقة عكسية ، أى كلما انخفضت نفقة الإنتاج . زادت الكمية المعروضة ، وكلما ارتفعت نفقة الإنتاج ، انخفضت الكمية المعروضة .



يوضح منحنى العرض ، علاقة الثمن بالعرض (علاقة طردية) أى عندما كان الثمن (١٠٠) كان العرض (١٥٠) وعندما زاد الثمن (٢٠٠) ارتفع العرض (٢٠٠) وعندما أصبح الثمن (٣٠٠) زاد العرض إلى أقصى درجة (٣٥٠) .

وارتفاع ثمن السلعة قد يشجع منتجين آخرين إلى الدخول في حلبة العرض . للاستفادة من الربح وعلى ذلك يمكن أن نلاحظ :

١ـ أن ارتفاع الثمن يشجع منتجين آخرين جدد الدخول في الإنتاج والعرض للاستفادة من الأرباح الناتجة عن البيع .

٢ـ هناك علاقة طردية بين الثمن والعرض ، كلما ارتفع الثمن ارتفع العرض وكلما انخفض الثمن انخفض العرض .

٣ـ ارتفاع الثمن يؤدى إلى ارتفاع العرض الكلى .

وتفسير تلك المتغيرات تتمثل في أن العلاقة الطردية بين الثمن والعرض تتمثل في أنه في حالة ارتفاع الثمن يقوم المنتجين بسحب المخزون من السوق للحصول على أكبر ربح . كما أن ذلك يشجع دخول منتجين جدد ، أما في حالة انخفاض الأسعار ، فإن المنتجين يفضلون سحب الإنتاج وتخزينه لحين ارتفاع الأسعار (المضاربة) .

دالــة العرض :

قلنا أن الثمن متغير مستقل . والعرض متغير تابع ، ونجد مفهوم ذلك في استهداف كل منتج إلى تحقيق أقصى ربح . ولا يتأتى

ذلك إلا إذا وجد أن الربح قد وصل إلى أقصى درجة ، بحيث لا يجعل الفرصة تضيع منه ، فيقبل على إنتاج السلعة بكميات كبيرة ، كذا يقوم بسحب المخزون لعرضه للبيع أيضاً ، كذا مشاركة منتجين آخرين لم يكونوا على استعداد للدخول قبل ارتفاع الأسعار ، وعلى عكس ذلك عندما تنخفض الأسعار ، يتم سحب المعروض وتخزينه انتظاراً لارتفاع الأسعار مرة أخرى ، وهكذا فإن قانون العرض يوضح لنا دالة العرض ، والتي تتمثل في أن الثمن متغير مستقل ، والعرض متغير تابع للثمن .

مرونة العرض السعرية Elasticity of supply :

من السرد السابق ـ اتضح أنه يوجد علاقة طردية بين الثمن والعرض ، فكلما انخفض الثمن ، انخفض العرض ، وكلما ارتفع الثمن ، ارتفع العرض مع بقاء الأشياء الأخرى في حالة ثبات (ظروف العرض) .

فما هي ظروف العرض التي تؤثر في العرض خلافاً للقاعدة العامة ؟

نجد أن نفقة الإنتاج تمثل القاسم المشترك فى تحديد حجم العرض ، حيث أن العرض يتجه اتجاهاً عكسياً مع نفقة الإنتاج أو التخزين .

وعلى ذلك يترتب على زيادة نفقة الإنتاج انخفاض العرض وانخفاض نفقة الإنتاج زيادة العرض ، كما ان زيادة نفقة التخزين يؤدي إلى انخفاض عملية التخزين في حين انخفاض نفقة التخزين يشجع المنتجين على تخزين السلع القابلة لعملية التخزين بوفرة .

بالإضافة إلى بعض الاستثناءات الأخرى التى تخالف قانون العرض مثل تغير أسعار المنتجات البديلة ، والتغير فى تكاليف الإنتاج للسلعة البديلة . والتغير فى المستوى العام للأسعار . كما أن هناك التأثر بتغير السعر سواء فى المدى القصير ، أو المدى الطويل ، كل هذه العناصر تسمى بظروف العرض والتي تؤثر في العرض خلافاً للقاعدة العامة [1] .

وكقاعدة عامة يعتبر العرض مرناً ـ إذا كان أقل تغيراً ولو بسيط فى الثمن . يؤدى إلى تغيراً كبيراً فى الكمية المعروضة .

---

(١) د. / جلال أبو الدهب ـ أصول الاقتصاد ـ مرجع سابق ص ١٧٧

ويعتبر العرض غير مرناً (جامد) إذا كان التغير الكبير فى الثمن لا يؤدى إلى تغير يذكر فى العرض (تغير بسيط) .

ويعتبر العرض متكافئ إذا كان معدل التغير فى الثمن يتعادل مع معدل التغير فى الكمية المعروضة مع افتراض ثبات بقية العوامل الأخرى .

وتقاس مرونة العرض بقسمة التغير النسبى فى الكمية المعروضة على التغير النسبى فى الثمن .

$$\text{مرونة العرض} = \frac{\text{التغير النسبى فى الكمية المعروضة أو المنتجة}}{\text{التغير النسبى فى الثمن}}$$

ومعنى ذلك أننا نقارن التغير النسبى وليس التغير المطلق ويمكن عرض ذلك بشكل آخر .

$$\text{مرونة العرض} = \frac{\text{التغير فى الكمية}}{\text{الكمية الأصلية}} \div \frac{\text{التغير فى الثمن}}{\text{الثمن الأصلى}}$$

وهى تسمى فى هذه الحالة معامل المرونة أو القياس (الكمى) بدرجة المرونة أو القيمة العددية التى تحدد مرونة العرض .

ويمكن التعبير رياضياً على النحو الآتى :

$$\text{مرونة منحنى العرض} = \frac{\Delta \text{ك}}{\text{ك}} \div \frac{\Delta \text{س}}{\text{س}}$$

$$\text{أو } \frac{\Delta \text{ك}}{\text{ك}} \times \frac{\text{س}}{\Delta \text{س}}$$

حيث أن ك = الكمية المعروضة (الأصلية)

Δ ك = التغير فى الكمية المعروضة

Δ س = التغير فى الثمن

س = سعر السلعة الأصلى

م = المرونـــــــــــة

وعلى ذلك يعتبر العرض مرنا = إذا كان حاصل قسمة التغير فى الكمية المعروضة على التغير فى الثمن = أكثر من الواحد صحيح .

نسبة التغير فى الكمية المعروضة

ـــ = أكبر من الواحد صَحيح

نسبة التغير فى الثمن

مثـــــــال :

إذا افترضنا أن الوحدة من الثلاجات عندما كان ثمنها ١٠٠٠ جنيه كان المعروض منها ١٢٠٠ ثلاجة . فإذا ارتفع سعر ثمن الثلاجة الواحدة إلى ١٢٠٠ جنيه تزداد الكمية المعروضة زاد العرض منها إلى ٢١٠٠ ثلاجة .

لو نظرنا بالنسبة للتغير فى الكمية نجدها = ٩٠٠ ثلاجة

بطرح ٢١٠٠ ــ ١٢٠٠ = ٩٠٠ بنسبة ٧٥ ٪

ولو نظرنا نسبة التغير فى الثمن = ٢٠٠ جنيه .

بطرح ١٢٠٠ ــ ١٠٠٠ = ٢٠٠ بنسبة ٢٠ ٪

٧٥ ٪

أى معامل المرونة = ـــــــــــ = أكبر من الواحد صحيح

٢٠ ٪

أى أن العرض مرناً .

العرض غير مرناً (جامد المرونة) (١)

إذا كان التغير في الكمية مقسوما على التغير في الثمن يساوي أقل من الواحد صحيح هنا يصبح العرض جامد المرونة .

فإذا فرضنا أن عرض البرتقال عندما كان ثمن الطن الواحد ٣٠٠ جنيه هو ١٥٠٠ طن . فإذا ارتفع ثمن البرتقال إلى ٤٠٠ جنيه للطن الواحد وجدنا أن العرض يرتفع إلى ١٨٠٠ طن .

مقياس معامل المرونة للدخل =

التغير في الكمية = ١٨٠٠ ـ ١٥٠٠ = ٣٠٠ طن

التغير في الثمن = ٤٠٠ ـ ٣٠٠ = ١٠٠ جنيه

نسبة التغير في الكمية = $\frac{٣٠٠ \times ١٠٠}{١٥٠٠}$ = ٢٠ ٪

نسبة التغير في السعر = $\frac{١٠٠}{٣٠٠}$ × ١٠٠ = $\frac{١}{٣}$ ٣٣ ٪

(١) د / حمديه زهران وآخرون ـ مبادئ الاقتصاد ـ انظر ص ٨٦ وما بعدها .

٢٠ ٪

معامل المرونة = ـــــــــــــــ = أقل من الواحد صحيح

٣٣ ⅓ ٪

٢٠ ٪

ومعنى ذلك أن مرونة عرض البرتقال ـــــــــــــــ =

٣٣ ⅓ ٪

= أقل من الواحد صحيح

أى أن العرض = غير مرن (جامد المرونة)

العرض متكافئ المرونة (متعادل المرونة) :

يكون العرض متكافئ إذا كان نسبة التغير فى الثمن تساوى نسبة التغير فى الكمية المعروضة .

نسبة التغير فى الكمية

ـــــــــــــــ = واحد صحيح

نسبة التغير فى الثمن

مثـــال : إذا كان طن غزل القطن الرفيع ثمنه ١٠,٠٠٠ جنيه كان المعروض منه ٣٠٠٠ طن ، فإذا ارتفع ثمن الغزل إلى ١٥٠٠٠ ارتفع حجم الغزل المعروض إلى ٤٥٠٠ طن . أوجد معامل مرونة العرض ؟

معدل التغير فى الكمية = ٤٥٠٠ ـ ٣٠٠٠ = ١٥٠٠

١٥٠٠ × ١٠٠

معدل التغير فى العرض = ـــــــــــ = ٥٠ ٪

٣٠٠٠

٥٠٠٠ × ١٠٠

معامل التغير فى الثمن = ـــــــــــ = ٥٠ ٪

١٠,٠٠٠

٥٠ ٪

معامل المرونة = ـــــــ = (١) واحد صحيح

٥٠ ٪

إذاً العرض متكافئ المرونة

العلاقة بين كل من العرض والطلب والثمن

Relation of between of supply and demand and cost

تكلمنا عن علاقة الطلب بالثمن (علاقة عكسية) وعلاقة العرض (علاقة طردية) ـ ونأتى بعلاقة كل منهما الاخر أى تحديد الثمن (العلاقة بين كل من العرض والطلب) .

لابد أن نذكر أن تكوين الثمن يستلزم وجود بائعين ومشترين ـ أى وجود سوق ـ والسوق أنواع كثيرة ـ إلا ما يهمنا هنا هو سوق المنافسة الكاملة ـ سنأخذ نبذه عنها قبل شرح مكون الثمن حتى يكون الشرح مفهوماً .

أ ـ المنافسة الكاملة [(١)]

تكون هناك سوق للمنافسة الكاملة ، إذا كان هناك عدم تحكم من البائعين أو المشترين فى سعر السلعة أو الخدمة بمعنى أن يقرر كل بائع أو منتج الكمية المعروضة أو المنتجة ، ويقرر كل مشترى الكمية التى يرغب فى شرائها وقدرته على دفع ثمنها ـ دون أن يضع كل منهما فى اعتباره أن تصرفه يؤثر على منافسة ، وكذلك تأثر منافسة على سعر السوق .

ويشترط فى سوق المنافسة الكاملة الآتى :

١. وجود عدد كبير من البائعين والمشترين ، ويشترط أن تكون الكمية التى يتعامل فيها كل منهم صغيرة بحيث لا يؤدي إلى تغير فى تلك الكمية إلى تأثير على سعر السوق .

---

(١) د. / جلال أبو الدهب ــ مرجع سابق ص ١٩١.

٢. يجب أن يكون وحدات السلعة أو الخدمة متجانسة أى تشبه بعضها ـ أى السلعة الموجودة مع أى بائع تتشابه مع غيرها ـ بالنسبة لأى بائع آخر ـ بشرط ألا يفرق البائع بين مشترى وآخر ولا يفرق المشترى بين كل بائع وآخر

وأسواق الجملة لأغلب المحاصيل الزراعية تقترب من أسواق المنافسة الكاملة ، فيوجد ألاف من منتجى القمح ينتجون أصنافاً قليلة ، ويوجد ألاف المشترين وليس لديهم تفضيل أى منتج عن الآخر .

وخلاصة القول أن أى منتج يحاول مخالفة تلك القواعد فإنه لن يبيع سلعته ، فإذا كان سعر طن القمح فى سوق المنافسة الكاملة ١٠٠٠ جنيه ، ثم حاول أحد المنافسين بيعه بـ ١٣٠٠ جنيه ، فإنه لن يبيع الكمية ، لأنه لن يستطيع الإنفراد بالسعر ولن توزع فى السوق .

نرجع إلى تكوين الثمن ، أى العلاقة بين العرض والطلب فى تحديد الثمن بعد أن وضحت أمامنا الرؤية .

ويمكن تحديد ثمن السلعة إذا عرضنا كل من جدول الطلب وجدول العرض لسلعة ما ، وذلك على النحو التالى :[١]

ثمن المتر بالقرش	الكمية المطلوبة ألف متر	الكمية المعروضة ألف متر
١٠٠	١٠٠	٥٠٠
٨٠	١٥٠	٤٠٠
٦٠	٣٠٠	٣٠٠
٥٠	٤٥٠	٢٥٠

الجدول يوضح أنه عندما كان ثمن المتر ١٠٠ قرش كان المنتجون مستعدين لعرض ٥٠٠ ألف متر من النسيج ، في حين لم يتجاوز الطلب عند هذا المستوى من الأثمان ، ١٠٠ ألف متر ، ومعنى ذلك أن العرض أكبر من الطلب بمقدار ٤٠٠ ألف متر . ولذلك يرى المنتجين أنه من الأفضل تخفيض أسعار منتجاتهم ويترتب على انخفاض الأسعار انخفاض الكمية المعروضة (قانون العرض) وارتفاع

---

(1) Hailsone and Dodd : Economics of an analysis of principles and policies, p. 155

الطلب (قانون الطلب) فتنخفض الكمية المعروضة من ٥٠٠ ألف متر إلى ٤٠٠ ألف متر فى حين تتزايد الكمية المطلوبة من ١٠٠ ألف إلى ١٥٠ ألف متر ـ ورغم ذلك تظل الكمية المعروضة أكبر من الكمية المطلوبة ـ مما يترتب عليه إجراء تخفيض فى الثمن ثم تخفيض العرض (قانون العرض) وتمدد فى الطلب (قانون الطلب) استجابة لانخفاض الأسعار .

وبهذا يتراجع المعروض من السلعة عند مستوى الثمن ٦٠ قرش (من ٤٠٠ ألف إلى ٣٠٠ ألف) فى حين يزيد الطلب (من ١٥٠ ألف إلى ٣٠٠ ألف) ومن هذا نصل إلى أن الكمية المعروضة = الكمية المطلوبة عند الثمن ٦٠ قرش أى ثمن التوازن

ب ـ ثمن التوازن Equilibrium price :

يعنى أنه الثمن الذى تتعادل فيه الكميات المطلوبة مع الكميات المعروضة من السلعة ، وأن أى ثمن أعلى منه سيؤدى إلى انصراف المستهلكين عن الطلب ، وزيادة المنتجين للعرض ، وأى ثمن أقل منه سيغرى المستهلكين على طلب السلعة ويجعل المنتجين يخفضون من انتاجهم ، وفى هذه الحالة يحدث (فائض فى

العرض) عن الطلب ـ وفى الحالة الثانية يحدث فائض فى الطلب عن العرض (تضخماً) .

وثمن التوازن ، هو ذلك الثمن الذى تتوازن القوى المحددة للعرض مع القوى المحددة للطلب ، وأن انحراف ثمن الوحدة من سلعة ما فى السوق عن ثمن التوازن يخلق دافعاً للعودة إليه ثانية ، فإذا حدث أن ثمن السوق كان ٩ جنيهات لكيس الأسمنت تغير هذا الثمن ، فنجد أن مصالح المشترين لا تتفق مع مصالح البائعين ، مما يجعل البائعين يرغبون فى بيع كمية أكبر من تلك الكمية التى يرى المشترون من مصلحتهم شرائها ، فيعرض البائعين ٨٠ كيس فى حين أن المشترون يريدون شراء ٤٠ كيس فقط ، ولكن زيادة الكمية المعروضة عن الكمية المطلوبة عن هذا الثمن، تؤدى إلى تنافس البائعين على بيع هذه الكمية ، وتنافس البائعين تؤدى إلى تخفيض الثمن ، حتى يستقر عند ثمن التوازن ، وبالمثل إذا انخفض الثمن عن مستوى التوازن بانخفاضه يخلق دافعاً للعودة إليه[1] .

---

(١) د. / صبحى تادرس ، مقدمة فى علم الاقتصاد ، مرجع سابق ص ٢٠٥ وما بعدها .

دراسة جدوى العرض ومرونته على المنتجات :

١ـ في حالة أن يكون العـرض = الطلـب أى أن هنـاك توافـق في قـوى العرض والطلب ، هذه الحالة يكون هناك استقرار فى السوق ، وهـى الحالة التى يحدث تشبع saturation للطلب من قبـل العـرض ـ أى بمعنى أن الطلب تم تشبعه بواسطة العرض (هنا لا يوجد مشكلة) .

٢ـ في حالة أن يكون انعـرض أكثـر مـن الطلـب ، أى أن هنـاك حالـة كساد ، وأن ثمن التوازن يجب أن ينخفض ، ورغم أنـها حالات نادرة وبسيطة ـ إلا أنـها لو حدثت ـ يكون العلاج بالآتـى :

يعدل السوق وضعه (غير المستقر) ليـوازن العـرض الطلـب ، وذلك إما عن طريق تقليل الإنتاج decrease of production أو عن طريـق زيـادة الطلـب increase of demand . وذلـك عن طريـق زيادة الجودة quality أو الدعاية والإعلان advertisements .

والعلاقة المستخدمة تكون :

(العرض = الطلب + المخزون الراكد)

٣ـ فى حالة أن يكـون الطلـب أكثـر مـن العـرض المحلـى ، فـى هـذه الحالة تُغطى الفجوة فى الطلب ، عن طريق إما الاستيراد ، وإمـا عـن طريق التوسع فى الإنتاج المحلى . وإما عن طريق سياسات الحكومـة لترشـيد الاسـتهلاك (الطلـب) وذلـك إمـا برفـع الأسـعار ، أو رفـع

الرسوم الجمركية . وهنا تكون المعادلة : الطلب = العرض المحلى (الإنتاج المحلى) + الاستيراد

Demand = locally supply + import

٤ـ فى حالة أن يكون هناك طلب كامن : أى طلب غير ظاهر disappear ، بمعنى أن يتوافر له الرغبة ، والقدرة على الشراء ، لكن العرض لا يكفى هذا الطلب أى يوجد فجوة فى الطلب demand gap الطلب الكلى = العرض + طلب كامن

Aggregate demand = supply + disappear demand

وعلاج هذه الحالة ، أى فى حالة وجود طلب كامن هو إقامة مشروعات جديدة لسد هذه الفجوة فى الطلب حيث أصبح هذا المشروع له سوق مضمون .

٥ـ فى حالة المنتجات الجديدة ، التى ليس لها عرض سابق ، فكيف يمكن تحديد الطلب منها ؟

هذه الحالة جديدة ، ويمكن دراستها بالآتى :

١ـ فى حالة أن يكون لتلك السلعة الجديدة بديل فى السوق ويكون هذا البديل مشابه .

يتم تحديد الطلب ـ كحصة من هذا البديل ـ وذلك بواسطة شريحة معينة لبعض المستهلكين مثل :

سلعة الشيبسي ـ سلعة لم تكن موجودة من قبل ـ ودخلت تحت بند ready meals الوجبات الجاهزة أو fast food الوجبات السريعة وغطت جزء الاستهلاك الترفي .

ولو نظرنا إلى تلك السلعة ، سنجد أن كيلو البطاطس المجهزة (شيبسي) يعادل ٢٠ جنيها ، في حين أن متوسط سعر كيلو البطاطس الخام بحوالى ٨٠ قرشاً ، فلو أضفنا حوالى ١٥٠ ٪ مصاريف تصنيع فيكون الكيلو بحوالى ٢٠٠ قرشاً ، أى الربحية حوالى ٢٠٠٠ ٪ ، ولا شك أنه إذا تم افتتاح مشروع جديد يحصل على شريحة من سوق هذا البديل ، ولو بتخفيض الأسعار سيكون مربح .

٢ـ في حالة أن تكون السلعة جديدة تماماً :

في حالة عدم وجود أى بيانات رسمية أو غير رسمية من الاستهلاك والإنتاج من تلك السلعة ، في هذه الحالة يتم الاعتماد على رأى الخبراء في مجال إنتاج وتوزيع هذه السلعة (المتعاملين في مجال الاستيراد) وسيتم تحديد الكل وقيمته في الوحدة اللاحقة .

الفصل السادس
تقدير عرض المنتجات

تنويه :

إن تقدير العرض ـ تتم بطريقة سهلة لأن دراسة العرض يمثل الواقع ، أى المعروض من السلع فعلاً ، وتوقعات نموها فى المستقبل . أما الطلب فنجد أنه يتم تحليله بطريقة مختلفة حيث يخضع لقوى العرض وقوى الطلب . ومن خلال ذلك يتم الحصول على الفجوة المناسبة التي يمكن التعامل معها من خلال الطاقة الإنتاجية وعلى ذلك يكون بإمكاننا تحديد العرض وفقاً لنظرية الجدوى الاقتصادية .
وفى الغالب فإن العرض = الإنتاج المحلى الفعلى + الواردات - الصادرات) .
وللحصول على المعروض من الإنتاج المحلى :

يتم حصر الطاقات الإنتاجية من السلعة ، وإضافة الواردات إن وجدت ، وطرح الصادرات من الواردات (إن وجدت) .

مثـــال:

فى دراسة للعرض فى صناعة الأسمنت فى مصر ، فى التسعينات وجد أن مجموع الطاقات الإنتاجية المقامة للمصانع

(مصنع حلوان وطره) حوالى ٢,٨ مليون طن فى السنة . لكن بتحرى أرقام الإنتاج الفعلية ، وجد أن مجموع الإنتاج = ٢,٥ مليون طن فقط ، أى بنسبة ٩٠ ٪ من الطاقة الإنتاجية .

كما تم تسجيل أن هناك صادرات حوالى ٢٠٠ ألف طن سنوياً ، وتوجد واردات من الأسمنت الأبيض حوالى ٥٠ ألف طن سنوياً .

إذا العرض من الأسمنت = ٢,٥ مليون طن + ٥٠ ألف طن - ٢٠٠ ألف طن = ٢,٥٥ مليون طن .

٢,٥٥ مليون طن - ٢٠٠ ألف طن = ٢,٣٥٠ مليون طن

ويجدر الملاحظة - أن هذا العرض لا يساوى الطلب بدليل أن هناك طلبيات على الأسمنت لم يتم تلبيتها ، وأن هناك مشروعات عديدة ، يتأخر تنفيذها بسبب عجز الأسمنت .

إلا أن تحديد العرض من السلعة فى دراسة السوق ، لا يتم فقط عن طريق تحديد المعروض من السلع وقت الدراسة ، فمثلاً إذا كان العرض من الأسمنت فى مصر فى التسعينات حوالى ٢,٣٥٠ مليون طن ، فإن العرض فى عام ٢٠٠٣ يمثل ٢٥ مليون طن - لذلك يجب أن يوضح العرض من السلعة موقفها فى الأعوام المستقبلية ، وذلك عن

طريق حصر الطاقات الإنتاجية تحت الإنشاء أو المخططة - كما يوضح المثال التالى :

أشار الحصر للطاقة الإنتاجية المتاحة فى مصر إلى أن الإنتاج الفعلى من الأحذية لعام ٢٠٠٤ كان حوالى ٢٥٠ مليون زوج ، لكن من البيانات الرسمية للهيئة العامة للتصنيع وهيئة الاستثمار تبين أن هناك عدد ٤ مصانع تحت التنفيذ طاقتها الإنتاجية ٢٠ مليون زوج ، ويبدأ الإنتاج فى ٢٠٠٥ .

إذاً العرض من الأحذية فى مصر سنة ٢٠٠٥ = ٢٥٠ مليون زوج + ٢٠ مليون زوج = ٢٧٠ مليون زوج .

هذا بافتراض أن الـ ٢٥٠ مليون زوج المنتجة عام ٢٠٠٤ ستظل كما هى حتى عام ٢٠٠٥ ، لكن دراسة المصانع الموجودة تثبت أنها سترتفع إلى حوالى ٢٦٠ مليون زوج .

إذاً المعروض من الأحذية فى مصر عام ٢٠٠٥ = ٢٦٠ مليون زوج + ٢٠ مليون زوج = ٢٨٠ مليون زوج أحذية .

ولكن دراسة العرض لا تكمن فقط فى تقدير حجم العرض بل فى تحديد نقاط أخرى كالآتى :

١- متوسط أسعار السلع الحالية . ٢ - منافذ البيع .

٣ ـ هامش الربح .   ٤ ـ تشكيلة الإنتاج المتاحة حالياً .

٥ ـ التوجه العام فى صناعة السلعة .

مثـــــال :

أنه فى دراسة حديثة للعرض من الأحذيـة فـى مصـر ظهـر مـا يلى :

١ـ أن تشكيلة الإنتاج بدأت فى التغير نحو إنتاج الأحذيـة الرياضـية ، وأصبحت تشكل ٢٥ ٪ من إنتاج الأحذية .

٢ ـ أن متوسط أسعار الأحذية ، ارتفع بصورة كبيرة حيث أصبح ثمـن الحذاء الفاخر ٢٥٠ جنيه مصرى ، وثمن الحذاء اللـوكس ١٨٠ جنيـه مصرى ، والحذاء المتوسط ٧٠ جنيه مصرى .

٣ ـ أن منافذ التوزيع ما زالـت تعتمـد علـى معـارض المنـاطق الراقيـة بوسط البلد .

٤ ـ أن هامش الربح ١٥ ٪ للمنتج ، ٣٠ ٪ للمعرض .

٥ ـ أن الإتجاه العام للصناعة يتجه نحـو مزيـد مـن غـلاء الأسـعار ، ومزيد من التركيز على الحذاء الرياضى غير التقليدى [١] .

---

(١) انظر كل من م/ عزمى مصطفى على ص ١٢٢ ، أيضاً : منظمة التعاون الاقتصادى والتنمية ـــ مرجع سابق ص ٢٩٥ وما بعدها .

عوامـــل العـــرض :

عندما تتدخل ظروف العرض - فلا بد أنها ستؤثر في قانوني العرض والطلب - وتؤثر أيضاً على قانون التوازن ، ويتحدد ثمن التوازن على النحو التالي :

١ - إذا انخفضت نفقة الإنتاج - يتغير ظروف العرض بالزيادة ، وفي حالة ارتفاع أذواق المستهلكين يتغير الطلب بالزيادة أيضاً .

٢ - ينخفض ظروف العرض في حالة زيادة نفقة الإنتاج أو ارتفاع سعر الضريبة على الإنتاج ، وتنخفض ظروف الطلب في حالة انصراف ظروف وأذواق المستهلكين عن السلعة ، أو بانخفاض سعر سلعة منافسة لها .

٣- يحدث انخفاض في الطلب ، والسبب انخفاض الدخول أو تراجع ميلهم الاستهلاكي - بينما يزيد العرض بسبب منح الدولة إعانة على إنتاج سلعة معينة ، وهذه الحالة تؤدي إلى تزايد انخفاض ثمن المتوازن .

٤ - ويحدث زيادة الطلب وينخفض العرض ، فيحدث زيادة في الطالب في حالة زيادة عدد المستهلكين أو زيادة ميلهم الاستهلاكي أو

ارتفاع ثمن السلعة المنافسة . أما العرض فينخفض نتيجة ارتفاع نفقة الإنتاج وفى هذه الحالة يرتفع ثمن التوازن .

٥ ـ فى حالة ثبات الطلب وزيادة ظروف العرض فإن ثمن التوازن ينخفض نتيجة لزيادة العرض عن الطلب ـ وفى حالة ثبات الطلب وانخفاض العرض عن الطلب ـ فإن ثمن التوازن يرتفع ، نتيجة لانخفاض العرض عن الطلب .

٦ ـ فى حالة ثبات العرض وانخفاض ظروف العرض عن ظروف الطلب ، فإن ثمن التوازن يرتفع ، نظراً لزيادة الطلب عن العرض ، وفى حالة تغير ظروف الطلب بالانخفاض وارتفاع ظروف العرض - ينخفض ثمن التوازن .

٧ ـ قد يتغير كل من ظروف العرض ، وظروف الطلب بالزيادة ، ولكن ذلك التغير يكون بنسب متفاوتة ، بين كل منهما ، فيحدث أنه فى بعض الحالات يتغير ظروف الطلب بكمية أكبر من العرض ، وهنا يحدث أن سعر التوازن يرتفع ، نظراً لزيادة الطلب عن العرض ، وقد يتغير ظروف كل من الطلب والعرض بالنقصان ، ولكن نقص الطلب يكون أكثر من نقص العرض ، وهنا ينخفض سعر التوازن نتيجة لنقص الطلب عن العرض .

٨ ـ وقد يتغير كل من العرض والطلب بالنقصان ، إلا أن نقصان العرض أكبر من نقصان الطلب ، وهنا يرتفع ثمن التوازن نتيجة لنقص المعروض من السلعة .

الفصل السابع
الطاقة الإنتاجية

تنويه :

هذا الفصل ينحصر دراسته في الطاقة الإنتاجية ، والطاقة الإنتاجية نوعين الأول طاقة متاحة ، والثانية طاقة تكنولوجية ، والطاقة التكنولوجية يشترط تحديدها بعض الشروط ، تلك الشروط التي يجب أن تتلقاها الطاقة التكنولوجية تنحصر في ضرورة وضع في الاعتبار وفورات الحجم الكبير ، والحد الأدنى الاقتصادي ، كما أنها يجب أن تضع في اعتبارها رأس المال المستثمر المتاح من أجل المحافظة على الوضع المالي للمشروع .

تحديد الفجوة والطاقة الإنتاجية للمشروع

مما لا شك فيه أن الغرض من دراسة السوق يرجع إلى توضيح عما إذا كان يمكن للسوق استيعاب مشروع جديد من عدمه ، ويكون كذلك إذا كان حجم الطلب الذى تم التنبؤ به ، وفقاً للحالات السابقة - اكبر من العرض الذى تم تحديده .

الطلب أكبر من العرض :

والفرق بين الطلب والعرض فى حالة أن يكون الطلب أكبر من العرض يسمى فجوة الطلب . أى تلك الفجوة الموجودة ناحية الطلب . أى أن هناك مساحة كبيرة لم يستوعبها العرض من تلك السلعة .

إذاً الفجوة فى الطلب = الطلب - العرض .

فهل وجود فجوة الطلب ، تعنى أن المشروع يجب أن يغطيها .

طبعاً ... إذا كانت الفجوة كبيرة تسمح بإنشاء مشروع جديد لسد تلك الفجوة ، فعلى المنظم أن يتحرك فى هذا الإتجاه ، أما إذا كانت الفجوة صغيرة ، ولا تذكر - فلا داعى فى هذه الحالة لإنشاء مشروع ، ويتم سد تلك الفجوة عن طريق إما زيادة إنتاج بعض المشروعات أو عن طريق الواردات .

وفى حالة التحرك من المنظم لإنشاء المشروع ، فعليه أن يضع فى الحسبان ، أن هناك آخرون يفكرون فى سد جزء من هذه الفجوة ، وربما تتوسع المشروعات القائمة فى الإنتاج . وتقل الفجوة ، وبالتالى - فهو يضع فى اعتباره أن المشروع سيسد جزء من الفجوة مع وضع فى الاعتبار . العوامل التى يمكن أن تتداخل فى هذا الشأن ، كالمشروعات القائمة . والمشروعات التى تفكر فى الإنشاء .

تحديد الطاقة الإنتاجية للمشروع

مفهوم الطاقة الإنتاجية [(١)] :

يمكن تحديد مفهوم الطاقة الإنتاجية بأنها حجم أو عدد الوحدات التي يمكن للمشروع أن ينتجها خلال فترة زمنية معينة .

وتتكون الطاقة الإنتاجية أو يطلق مصطلح الطاقة الإنتاجية على كل من :

١ - الطاقة الإنتاجية الممكنة (المتاحة) :

وهذه الطاقة الإنتاجية يمكن الوصول إليها ، في الظروف العادية للعمل أى التي تأخذ في الحسبان ، نظام الإدارة المطبق فعلاً ، من حيث مراعاة عدد المعدات المركبة ، والظروف التقنية في المصنع ، وأوقات التشغيل ، وأوقات التوقف العادية ، وأوقات التعطل والعطلات ، وبذلك تكون الطاقة الإنتاجية المتاحة ، هي عدد الوحدات التي تنتج خلال سنة واحدة في ظل الظروف المذكورة آنفاً ،

---

(١) منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية (unido) ـ دليل لإعداد دراسات الجدوى الاقتصادية ، مرجع سابق ص ٢١٤ وما بعدها .

ويجب أن تكون تلك الطاقة ، مأخوذة من مخطط دراسة العرض ، والطلب ، وتحديد الفجوة الموجودة .

٢ ـ الطاقة الإنتاجية القصوى maximum capacity [١]:

تعني الطاقة الإنتاجية القصوى ، بانها طاقة الآلات والمعدات كما جاءت بمواصفات تشغيلها وكتالوجاتها وتعهدات وضمانات موردوها ، أو بمعنى آخر بأنها الطاقة الإنتاجية الممكنة تكنولوجياً أو تقنياً ، ويرى البعض[٢] أن هذه الطاقة بمفهومها السابق ، تسمى بالطاقة الإنتاجية الإسمية ، أما الطاقة الإسمية القصوى ، فهي تلك الطاقة التي يمكن أن تحقق إنتاج أكبر ، ولكن ذلك يترتب عليه اللجوء إلى ساعات عمل إضافية ، وإفراط في استهلاك لوازم المصنع ، والمنافع وقطع الغيار ، والأجزاء التي تبلى بالاستعمال العادى . ويؤكد نفس الرأى ، أن تلك الطاقة الإنتاجية الإسمية القصوى ، يتعين أن تكون على صلة بكل من وفورات الحجم الكبير ، والحجم الاقتصادى الأدنى وقيود المعدات .

---

(١) م / عزمى مصطفى على ــ دراسة الجدوى ــ مرجع سابق ص ١٢٩

(٢) (unido) منظمة الأمم المتحدة ، مرجع سابق ص ٢١٥

فمن ناحية وفورات الحجم الكبير ، بأنه جرت العادة على تعريف الحد الأدنى الاقتصادى للإنتاج على ضوء التكنولوجيا المطبقة فى الدول الصناعية والأسعار السائدة فيها ، إلا أن المستوى قد يختلف من دولة إلى أخرى وفقاً لظروف كل منها . وعلى الرغم من ذلك ، فإن تكاليف الإنتاج تنخفض مع ارتفاع مستويات الإنتاج ، وزيادة أحجامه .

أما من حيث الحد الأدنى الاقتصادى ، ومفهومه تحديد الحد الأدنى للإنتاج فى عدد من الصناعات التجهيزية ، فمصنع للأسمنت ينتج أقل من ٣٠٠ طن فى اليوم لا يعتبر مصنعاً اقتصادياً ، ولذلك قد يحتاج إلى أفران ذات أعمدة إدارة رأسية ، حتى يحقق الطاقة المطلوبة .

ونرى من جانبنا أن المصطلحين لمعنى واحد ، أى ان الطاقة الإنتاجية القصوى هى نفسها الطاقة الاسمية القصوى ، لأن الطاقة الإنتاجية الاسمية كما يسمونها أصحاب الرأى السابق ، هى الطاقة الإنتاجية المكنة تكنولوجياً ، أى تلك الآلات والمعدات التي تكون على استعداد من الناحية الفنية أن تحقق طاقة إنتاجية فعلية إذا توافرت لها عناصر سعرية مثل وفورات الحجم الكلي وزيادة عدد

ساعات العمل . وتحديد خطة لتغيير الاستهلاك ، وهى نفس المعنى كما يسمونه بالطاقة الإسمية القصوى ، كما أن تلك الطاقة كما يسمونها ، لا يمكن لها أن تحقق طاقة إنتاجية أكثر ، إلا إذا تم دراسة كل من العرض والطلب وتحديد فجوة طلب ويتم من خلالها تحديد الطاقة الإنتاجية المطلوبة .

ذكرنا آنفاً ، بان الطاقة القصوى هى أقصى طاقة إنتاجية للآلات والمعدات . كما جاءت من مورديها وعلى ذلك فإن خطاً إنتاجياً ، للأسمنت . طاقته القصوى كما جاءت بمواصفات المورد هى ١٠٠,٠٠٠ طن / سنة ، على اعتبار التشغيل ٣٣٠ يوم / سنة ، ٣ ورديات فى اليوم أى ٢٤ ساعة / يوم بدون توقف ، أما الطاقة الفعلية بعد السنة الأولى هى إجمالى الإنتاج ٨٠,٠٠٠ طن / سنة .

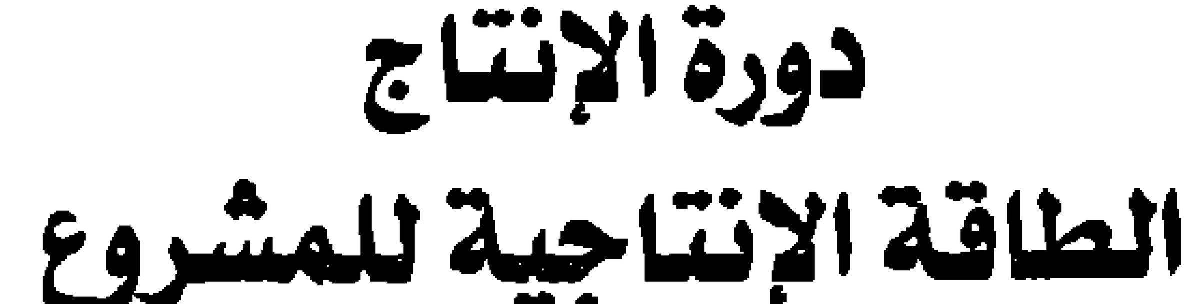
إذاً الطاقة الفعلية = ٨٠ ٪ من الطاقة القصوى وتسمى الطاقة التصميمية[١]

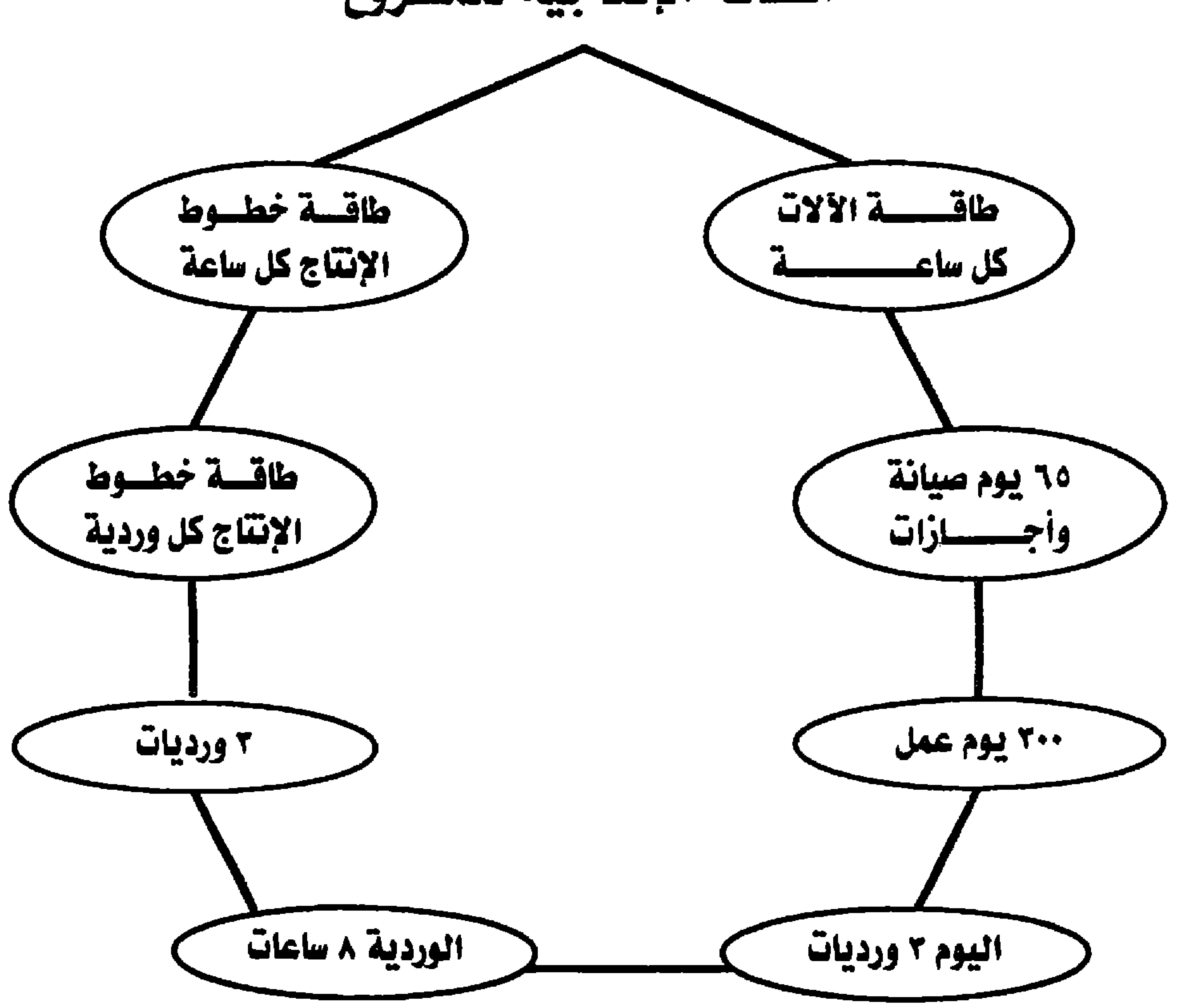
ويماثل ما يحدث فى المشروع الصناعى ما يحدث فى فندق سياحى فنجد مثلاً أن طاقة هذا الفندق التصميمية ٦٠٠ سرير أو ٤٠٠ غرفة ، بينما نسبة الإشغال (الطاقة الفعلية) ٨٠ ٪ . أى أن متوسط إشغال

---

(١) مهندس / عزمى مصطفى على ــ دراسة الجدوى ــ مرجع سابق ص ١٢٩

جميع الغرف فى الفندق ٨٠ ٪ فقط أى ٤٨٠ سرير من ٦٠٠ سرير (الطاقة التصميمية) .





الطاقة الإنتاجية السنوية للمشروع =

الطاقة الإنتاجية / ساعة × ٨ ساعات / يوم (فى حالة وردية واحدة) × ٣٠٠ يوم عمل / سنة ، وإذا كان المشروع يعمل ٣ ورديات أو ٢ وردية - يتم تعديل المعادلة حسب كل حالة .

جدير بالذكر أنه أثناء تحديد الطاقة الإنتاجية يجب أن نضع في الاعتبار تلك العوامل أثناء تحديد الطاقة الإنتاجية :

١ـ أن الطاقة الإنتاجية يجب ألا تكون أكبر من الفجوة (فجوة الطلب) .

٢ـ أن الطاقة الإنتاجية ، يجب ألا تكون مساوية لفجوة الطلب ، لأن معنى ذلك أن تلك الطاقة ستغطى فجوة الطلب بالكامل ، ومعنى ذلك أن المخطط أغفل أن هناك مشروعات أخرى ستقوم فى المستقبل ، ويمكن أن تغطى حوالى ٣٠ أو ٤٠ ٪ من الفجوة . لذا فإن الطاقة الإنتاجية ، لا بد أن تكون أقل من فجوة الطلب .

٣ـ لا بد أن يضع المشروع في الاعتبار ، وفورات الحجم الكبير ، أى تحديد الحجم الأمثل للإنتاج الذى يحقق وفرة فى تكاليف الإنتاج من أجل تحقيق ربحية أكبر[١] .

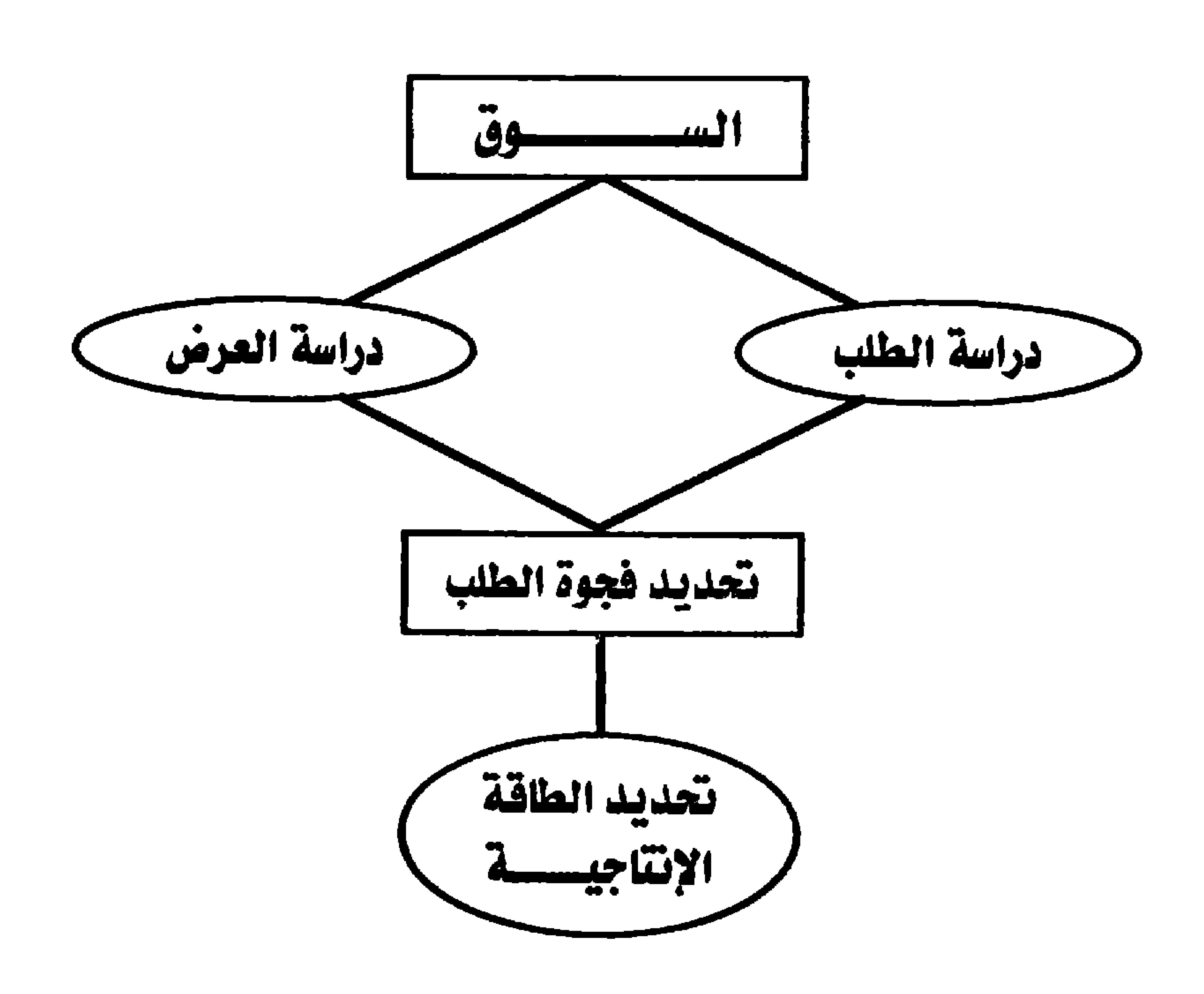
٤ ـ كما ان هناك علاقة بين تحديد الطاقة الإنتاجية للمشروع ورأس المال المتاح للاستثمار ، أى أنه ينظر لفجوة الطلب ، ويتم عمل حساب للمشروعات الأخرى ويضع فى الاعتبار رأس المال المتاح ، ويتم تحديد الطاقة الإنتاجية وفقاً للاعتبارات السابقة ، حتى لا تتم

---

(١) انظر بالتفصيل ـ م/ عزمى مصطفى على ـ مرجع سابق ص ١٣٢ ـ ١٣٣

الاستدانة من البنوك ، والوقوع في فوائد القروض ، حيث أنه لا يضمن تغطية فجوة المشروع من عدمه ، فيقع في مصيدة الخسارة .

بانتهاء تحديد الطاقة الإنتاجية ـ نكون قد انتهينا من دراسة السوق أو دراسة الجدوى التسويقية وهي تتكون من :



الفصل الثامن
السياسات السعرية

يتكلم هذا الفصل عن السياسات السعرية ، وتلك السياسات مطبقة في ظل المنافسة الكاملة ، وهى حرية كل المشروعات في البيع والشراء والانتقال من عملية إنتاجية إلى أخرى ولكن الهدف الأساسي هو تحقيق أقصى ربح في ضوء الاعتبارات الرئيسية وهى أن هناك سعر أساسي يطبق على جميع المنتجات التي من طبيعة واحدة ، إلا أن الواقع العملي يجعلنا ننتظر تحليل اقتصادي على خلاف ما هو موجود ـ هذا هو ما سنقوم بشرحه في هذا الفصل .

ومن حيث المبدأ وعند شرح موضوع السياسات السعرية ، يجب أن ننوه أنه لا يوجد سياسة سعرية خاصة لأى مشروع استثماري ، فإن السياسة العامة تؤكد علي وجود سعر واحد هو سعر السوق ، يطبق على كل المنتجات التي من نوع واحد، وعلى جميع المشروعات التي ينطبق عليها جميع الاشتراطات الواردة بقواعد المنافسة الكاملة وعليها جميعاً أن ترضخ لهذا السعر ، ولا تستطيع أن تزيد من قيمته ، لأن ذلك سيكون بمثابة أحجام المشتري عن منتجات المشروع ، وفي نفس الوقت لا يمكن للمشروع أن يخفض من

سعر السلعة ، لأن ذلك يعني أن المشروع سيحقق خسارة كبيرة ، وفي كلتا الحالتين فإن هذا الاتجاه يعتبر تصرفاً غير رشيد ، إلا أن المشروع يستطيع أن يحقق أقصى ربح عندما يتعادل الإيراد الحدي مع التكلفة الحدية للمشروع .

وإذا نظرنا إلى الاشتراطات الواردة في نظام المنافسة الكاملة سنجدها على النحو التالي :

١- تجمع عدد كبير من المشترين والبائعين ، وبحيث لا يجوز لأى منهم أن يؤثر في السعر السائد في السوق .

٢- يوجد مجموعة من السلع المتجانسة (من نوع واحد) .

٣- حرية أى من المشروعات في الدخول في عملية الإنتاج أو الإحجام عنه في أى وقت دون قيود .

٤- لا يوجد أى عقود أو اتفاقيات بين المشروعات المنتجة المختلفة .

٥- الهدف الأساسي لمعظم المشروعات هو تحقيق أقصى ربح .

٦- حرية عناصر الإنتاج في أن تنتقل من صناعة إلى أخرى دون أى قيود .

٧- أن يكون معظم المشترين والبائعين على علم كامل بأسعار وظروف السوق .

إذاً القاعدة العامة أن يطبق السعر السائد في السوق على كل السلع المنتجة من المشروعات الإنتاجية المختلفة بشرط توافر كل الشروط الواردة بالمنافسة الكاملة ، إلا أن الواقع العملي يتجه إلى خلاف ذلك ، وأصبحت تلك الاشتراطات ، واقع نظري ، لا تطبق من حيث الواقع وغالباً ما يسقط شرط أو أكثر من تلك الاشتراطات الواردة، وهو ما يجعل المشروع من حقه أن يتجه إلى تحديد سعر آخر للسلعة أو المنتج يختلف عن السعر السائد في السوق ، فكيف يتحقق ذلك ؟[1] .

١ـ إذا توافرت كل الشروط ، عدا شرط التجانس ، أى إذا أصبحت السلع مختلفة وليست من نوع واحد ، ومن هنا تختلف أسعار السلع وفقاً للمنتج الذي أنتجته المشروعات المختلفة ، ويصبح لكل مشروع سياسة سعرية تختلف عن السياسة التي ينتهجها مشروع آخر ، ولكن في نفس الوقت فإن التغير في الثمن نتيجه التغير في الكمية المعروضة يكون ضئيلاً ، بمعنى إذا تعمد مشروع معين تخفيض قيمة المعروض من أجل الحصول على أعلى سعر فإن ذلك سيكون في أضيق

---

(١) د. سمير عبد العزيز . الاقتصاد الإداري ـ مكتبة الإشعاع ـ الإسكندرية ١٩٩٧ ص ٢٨٤ وما بعدها .

حدود ، لأنه يوجد عنصر آخر يسمى السلع البديلة ، يستطيع أن يوقف عنصر المضاربة الذي قد تتجه إليه بعض المشروعات .

٢ـ إذا أصبح عدد المشروعات قليل ، وزاد حجم الإنتاج النسبي للمشروع وبقي نوع النسلعة على ما هو من التجانس ، هنا يصبح لكل مشروع سياسة سعرية ، ويكون لكل مشروع سياسة في تحديد ثمن السلعة ، إلا أن هذه الحالة لن تستمر طويلاً ، لأن المشروعات المنافسة سيكون لها رد فعل عنيف على أثر التأثير في سعر السلعة بالاتجاه نحو زيادة الإنتاج ، مما يجعل أن هناك حرب أسعار ، إلا أنها لن تستمر طويلاً ، حيث تتفق معظم المشروعات على تقسيم السوق وتحديد سعر واحد .

٣ـ إذا كان عدد المشروعات قليل ، وزاد حجم الإنتاج النسبي ، ولكن أصبحت السلعة غير متجانسة وبقيت كل الظروف الأخرى كما هي ، فمن المتوقع أن يصبح لكل مشروع سياسته الإنتاجية والسعرية مع ارتباط كل هاتين السياستين معاً ، بمعنى أن يكون لكل مشروع الحرية في التأثر في تحديد ثمن السلعة التي يبيعها عن طريق تغيير الكمية التي ينتجها وذلك لأن الصنف الذي تنتجه يختلف عن بقية المنتجات الواردة في السوق ، كذا كبر حجم الإنتاج من ناحية أخرى .

ويتعرض كل مشروع إلى رد فعل لتلك السياسة من قبل المشروعات الأخرى ولكن يكون أقل حدة ، لتفرده بإنتاج سلعة تختلف عن تلك التي تنتجها غيره من المشروعات ، وأن منتجاته لها جمهور خاص بها يعتبر المستهلك الأساسي لها ، وتتحدد العلاقة بين هذا المشروع والمشروعات الأخرى بالأهمية النسبية لعامل الاستقرار أى استقلال كل مشروع عن الآخر ، أو عدم الاستقرار ، والمتمثل في المنافسة ومدى تأثير كل منهما على الآخر .

٤ـ إذا كان نوع السلعة واحد (متجانس) ، والحجم النسبي للإنتاج كبير ، ولكن انحصر عدد المشروعات في مشروعين (٢ مشروع) فقط ، فإنه في هذه الحالة يصبح لكل مشروع سعر معين لفترة محدودة ، ثم ينقلب الوضع إلى حرب أخرى أشد ضراوة من الوضع (٢) وغالبا ما يتم الاتفاق على توحيد سعر السلعة إلى سعر واحد .

٥ـ حالة أخرى إذا كان في الحالة السابقة أى وجود مشروعين فقط ولكن اختلف عنصر التجانس أى يوجد سلعتين مختلفتين ، فإن الحرب لن تقل ضراوة عن الحالة السابقة وخاصة في حالة قيام إحدى السلعتين بالإحلال مكان الأخرى أى لا يوجد استقرار بين المشروعين .

٦- حالة أخرى هو أن يكون نوع السلعة واحد (متجانس) ولكن الإنتاج يكون بواسطة منشأة كبرى (قائدة) تقوم بالسيطرة على عملية الإنتاج ، وتسيطر على مشروعات أخرى صغيرة تابعة لها ، ويصبح السعر يتم تحديده بواسطة تلك المنشأة القائدة ، ويتوقف هذا التحديد على نصيب هذه المنشأة من الإنتاج في السوق ، ومرونة العرض للمشروعات الأخرى ، وبالتالي يصبح المقدرة عاليه في حالة زيادة حجم الإنتاج الخاص بتلك المنشأة ، وانخفاض مرونة العرض بالنسبة للمشروعات الأخرى التابعة .

إذاً ماذا يحدث لو اتجهت المنشأة القائدة في تحديد سعر أعلى من ثمن التوازن ، بلا شك فإن جميع المشروعات التابعة للمنشأة ستتجه إلى التوسع في الإنتاج للحصول على أقصى ربح ، كذا ستتجه مرونة عرضها إلى الزيادة ، ولكن يجب أن نضع في الاعتبار العرض الكلي .. الأمر الذي يتجه المشروع بفعل قوى التوازن إلى التخفيض في الثمن من أجل زيادة في الطلب ، وخفض العرض ، وهو ما يتناقض مع أهداف المنشأة القائدة .

إذاً ماذا يحدث من ناحية أخرى لو قامت المنشأة القائدة في خفض السعر ، عن ثمن التوازن ، هذا معناه أن معظم المشروعات

التابعة ستخرج من حلبة الإنتاج ، لعدم استطاعتها منافسة المشروع القائد ، وهنا يدخل نوع من أنواع الاحتكار .

٧ـ إذا كانت الحالة انسابقة تختلف مع هذه الحالة من حيث أن السلعة غير متجانسة أى أن المشروع القائد ينتج سلعة مختلفة عن المشروعات التابعة ، وهنا تكون درجة سيطرة المنشأة القائدة أقل ويصبح قدرته على تحديد الأسعار وفقاً لتوافر العناصر الآتية :

أ ـ الحجم النسبي لإنتاج المنشأة القائدة .

ب ـ مرونة العرض للمشروعات التابعة .

ج ـ مرونة الإحلال بين كل من منتجات المشروع القائد والمشروعات التابعة .

٨ـ نصل إلى الحالة الوحيدة في الإنتاج وهى الاحتكار ، ومنها يستطيع المشروع المحتكر أن يحدد سعر للسلعة واحد يحدده وفقاً لظروف الطلب ودرجة المرونة وتكاليف الإنتاج ، ولا منافسة له من المشروعات الأخرى لأنه المنتج الوحيد للسلعة .

ـ وعلى الرغم من نظام المنافسة الكاملة في الأسواق يأخذ طابعها الخاص . بدون أن يتدخل أى عنصر آخر . إلا أن ذلك يجب أن يكون

من خلال سياسة حكومة رشيدة وهو ما يتجه إلى الحكومات في التدخل في الوقت المناسب .

التدخل الحكومي في سياسات التسعير [١] :

تتدخل الحكومة في سياسة الأسعار وذلك عندما تتجه بعض المشروعات في إنتاج سلعة ما ضرورية ، تزيد أسعار تكلفتها إلى الحد الذي يجعل المشروع يحدد لها سعر يزيد عن الحد الذي لا يجعل الطبقات الفقيرة الحصول عليها ولما كانت هذه السلعة من السلع الضرورية والتي لا يستغني عنها طبقات الشعب الفقيرة ، هنا تتدخل الحكومة في منح هذه المشروعات إعانة ، من أجل أن تصل تلك السلعة إلى تلك الطبقات بأسعار معقولة ومناسبة مع دخولهم الضعيفة .

تحليل مناهج الأسواق الخارجية :

هناك مزيد من المعايير يجب أخذها فى الاعتبار [٢] في دراسة مناهج الأسواق يجب سردها على النحو التالي :

---

(١) د. سمير عبد العزيز ـ الاقتصاد الإداري ـ مرجع سابق ص ١٧٦

(٢) م / عزمى مصطفى على ـ دراسة الجدوى مرجع سابق ص ١١٧ ـ ١١٨

١ـ مدى حرية السوق المطلوب التصدير إليها (سوق غير مقيدة كمياً أو سعرياً) ومجموعة القوانين واللوائح المقيدة للاستيراد (استقبال الواردات) .

٢ـ إذا كانت هذه الأسواق الخارجية ـ تقليدية أو غير تقليدية ، وتعتبر السوق التقليدية إذا كانت مستقرة ومستمرة فى التعامل مع مجموعة السلع وموضوع الدراسة ، ولا تتعامل بطريقة عرضية مؤقتة .

٣ـ الاعتماد الكبير عند التصدير على فجوة الطلب غير الكمية ، أى فجوة الطلب السعرية ، أو فجوة الطلب النوعية (مثل منتجات ألمانيا فى ارتفاع جودتها ، أو تايوان وهونج كونج فى المنتجات متوسطة الجودة) ، والفجوة الجغرافية (مثل تصدير منتجات بسعر ونوعية مناسبة لمناطق ومدن على الحدود أكثر قرباً من مراكز إنتاج لدول أخرى .

٤ـ أخذ اعتبارات المنافسة مع الدول الأخرى المصدرة للسوق الخارجية عند دراسة موضوع السوق الخارجية .

٥ـ دراسة أوجه النقص والقصور فى الإنتاج المحلى من السلع المثلية المستوردة ووضعها فى الاعتبار عند دراسة السوق الخارجية .

٦ـ تحسين سلسلة الإمدادات :

يمكن تحسين ذلك عن طريق اختيار مواقع للمنشآت فيمنطقة تتميز بتوافر الموارد المتميزة وهذه الموارد مثل الخبراء والعمالة والمواد الخام .

٧ـ جذب أسواق جديدة :

يتطلب عامل المنافسة جذب أسواق جديدة وذلك عن طريق تحليل الأسواق الخارجية التي تتعامل مع المنشأة ومحاولة جذبها مما يؤدي إلى زيادة كمية المبيعات ، وتنويع المستهلك من السلعة كذا تحقيق عامل المرونة للمنتج كي يمكن توزيعه ونقله إلى أسواق مختلفة . كما أن جذب تلك الأسواق يعد فرصة لتوسيع دورة حياة المنتج .

٨ـ توفير سلع وخدمات أفضل :

يجب العمل على تفهم ثقافات وميول المستهلك الذي يُقبل على السلعة أى أن تقييم الطلب ليس من خلال معرفة حجم الطلب فقط بل يدخل عنصر التفضيل ، والأذواق ، وتشكيلة الإنتاج وفقاً

لرغبات المستهلك تحليلاً فريداً في دراسة السوق ، لذا فلا بد من العمل على وضع تلك النقاط في بحوث التسويق موضع الاعتبار لتحقيق الهدف .

الباب الثالث
الدراسة الهندسية
والفنية للمشروع

تنويه :

يتحدث هذا الباب عن الدراسة الهندسية والفنية للمشروع وهذه الدراسة تتكون من فصلين :

الأول نتكلم فيه عن دراسة وتحديد الموقع ، ثم نتجه نحـو تحديد معدل التكاليف في فصل آخر وذلك على النحو المبين في هذا الباب . ولذلك يتكون هذا الباب من الفصول الآتية :

- الفصل الأول : الدراسة الهندسية .
- الفصل الثاني : تقدير تكاليف المشروع .

الفصل الأول
الدراسة الهندسية

في هذا الفصل نقوم بتحديد كل من دراسة الموقع ، والموضع ، فدراسة الموقع تستلزم بعض الشروط الواجب توافرها في دراسة الموقع سواء ما تخص الأرض وخصائصها أو سواء التي تخص توافر مجموعة من العناصر الأخرى كتوافر الطاقة والمياه ، ودراسة جغرافية الأرض والقرب من وسائل النقل والمواصلات ، وعلى الرغم من أن تلك العناصر يجب توافرها في دراسة الموضع إلا أن هذا الأخير يختلف في أن دراسته يجب أن تكون دراسة توازنية على النحو المبين بالفصل .

تبدأ دراسة الجدوى الفنية الهندسية بالدراسة لرأس المال الثابت من مفهوم فنى دقيق ، من خلال دراسة الأرض ، التى سيتم من خلالها دراسة موقع المشروع **site location** المقترح إنشائه .

ودراسة الموقع : تنقسم إلى نوعين من الدراسة هى دراسة وتحديد المنطقة الجغرافية التى سيقام عليها المشروع ، ثم دراسة وتحديد الموقع داخل حدود تلك المنطقة ، إلا انه يجب أن ننوه أن دراسة الموقع تختلف وفقاً لنوعية النشاط الذى سيزاوله المشروع المقترح .

فلكل مشروع موقع معين . أو مكان جغرافي مختلف . لذا فلا بد أولاً من توافر مساحة من الأرض . يقام عليها المشروع بتجهيزاته المختلفة ، وتتلخص العملية الفنية لاختيار الأرض فى عدة جوانب فنية وهندسية ، أول تلك النقاط أن تقع فى نطاق الموقع المناسب ، ثانياً : أن تتوافر المساحة المناسبة ، أى لا يجوز التوفير فى مساحة الأرض المطلوبة بحجة التوفير فى تكاليف المشروع ، ثالثاً : أن تكون تلك الأرض مستوية غير متعرجة بدرجة كبيرة ، بحيث يكون عملية تسويتها leveling لا يكبد المشروع تكلفة عالية ، بعد ذلك نجد أن أهم الجوانب الاقتصادية في اختيار الأرض أن تكون سعرها مناسب ، سواء من حيث سعر المتر ، أو الإيجار أو حق الإنتفاع - وحق الإنتفاع هو الموقف الوسط بين التمليك والإيجار . يضاف إلى ذلك تكلفة رسوم الشراء والتسجيل وتسوية الأرض .

وبذلك يكون تكلفة الأرض = المساحة × سعر المتر + رسوم تكلفة التسوية + رسوم الشراء والتسجيل .

تلك هى دراسة الأرض من الناحية الفنية . ولكن من خلال ذلك لا بد أن نتجه إلى دراسة عنصرين أساسيين على النحو التالي :

١ـ دراسة موقع المشروع .

٢ـ توافر مجموعة من البيانات والمعلومات عن الأرض والمساحات المتوفرة في المدن والتجمعات والمناطق العمرانية الجديدة . لذا نقوم بدراسة الموقع .

دراسة الموقع Site location study

دراسة الموقع تحتل أهمية قصوى في دراسة الجدوى الفنية ، وتقتضي توافر عدة عناصر أساسية .

١ـ تضاريس المنطقة أو جغرافية المنطقة :

تعتبر تراكيب التربة ، والتحليل الجغرافي للمنطقة ، من أهم عناصر دراسة الموقع . حيث أن لكل مشروع ظروفه الخاصة به ، من حيث نوعية نشاطه سواء كان صناعياً ، أو سياحياً ، أو تجارياً ، ففي النشاط الصناعي ، يعتمد المشروع على معدات ثقيلة الوزن لذا فلا بد من توافر تربة مناسبة لذلك المشروع كما أن اختيار مشروع سياحي تكون له ظروفه الخاصة ، فلا بد أن تتوافر له عناصر معينة من حيث الظروف المناخية ، والهدوء التام ، وجمال الطبيعة ومدى تأثيره وتأثره بالمنطقة الجغرافية المحيطة به ، والمشروع التجاري لا

بد أن يتحدد داخل منطقة سكانية معينة وهكذا ، ولذلك تتفاوت تكاليف إنشاء المشروع وفقاً لتكاليف الإنشاء ، وأسعار الأرض ، كما أن الفترة اللازمة لتنفيذ مشروع سياحي يختلف عن فترة تنفيذ مشروع صناعي وهكذا .

٢ـ توافر عناصر الطاقة والمياه :

لا شك أن توافر العناصر الأساسية للطاقة المولدة ، والمياه من العناصر الهامة لاختيار الموقع المناسب لنجاح المشروع الاستثمارى ، حيث أن بعض المشروعات الاقتصادية تتطلب مواصفات خاصة ، لتشغيل الإنتاج ، فمشروعات الألمونيوم ، والحديد والصلب تحتاج توافر عنصر الطاقة الكهربائية ، كما أن مشروعات الصناعات الغذائية . تتطلب استخدام كمية كبيرة من المياه . كذلك المشروعات السياحية ، تتطلب توافر العنصرين سوياً[1] لذا فلا بد عند اختيار الموقع ضرورة أن نضع في الاعتبار تلك العناصر .

(١) انظر: د. سمير محمد عبد العزيز ، دراسات جدوى ، مرجع سابق ص ١١٧ ، ١١٨

٣ـ القرب من مصادر المواد الخام ، ووسائل النقل وأسواق التصريف :

قد يتطلب نوع معين من النشاط الإنتاجى ـ أن يستغرق وقتا طويلاً فى انتقال منتجاته إلى أماكن توزيعه ، مثل الخضروات والفاكهة ، لذا يتطلب أن يكون الموقع قريب إلى حد ما من أماكن تصريف المنتجات ، وعلى ذلك فإن مشروع لإنتاج معلبات العصائر والفاكهة مثلاً يجب أن يكون قريب من مزارع فاكهة، كما يجب أن يكون قريباً من أسواق تصريفه ، وعليه فإن دراسة الموقع لا بد وأن يضع فى اعتباره كل هذه الجوانب الأساسية حتى تتم الدراسة بشئ من الدقة والخصوصية .

وبناء عليه فإنه يجب توافر العناصر السابقة ، والتأكد من دراستها دراسة دقيقة ، من خلال توافر التقنية وطرق اختيار الموقع وفقاً لتوافر تلك المتغيرات الاقتصادية أو بمعنى آخر كيف يمكن أن نختار الموقع المناسب في ظل توافر المتغيرات الاقتصادية السابقة ؟

للرد على هذا السؤال يجب أن نعلم بأن معظم عناصر تحديد موقع المشروع تعتمد على الفلسفة الاقتصادية الآتية [1] :

---

(١) مهندس استشارى . عزمى مصطفى ـ دراسة جدوى مرجع سابق ص ١١٦ وما بعدها .

أ ـ دراسة عناصر الإنتاج الشهيرة (5M) والتي تتكون من :

1. **Market .**
2. **Money (capital)** رأس المال .
3. **Material . or Matenals** المواد الخام
4. **Machines .**
5. **Manpower .** العمالة

أى دراسة الطلب والعرض وبمعنى آخر فإن دراسة السوق تحقق الطلب ، ودراسة رأس المال والخامات والآلات والعمالة ، تحقق العرض .

ب ـ يجب أن تكون تكلفة عناصر الإنتاج بأقل تكلفة ـ وتكلفة الإنتاج تمثل تكلفة الخامات والآلات والمستلزمات + تكلفة انتقال المنتج (تسويق) + تكلفة أو أجور العمال .

ج ـ إذاً فإن عملية اختيار الموقع مرتبطة ارتباطاً أساسياً بعنصر التكلفة . سواء كان تكلفة الإنتاج ، أو تكلفة التسويق (نقل المنتجات) .

فكما ذكرنا ، أن كل منتج وله ظروفه الخاصة ، يختلف عن الآخر فى اختيار الموقع ـ مع وضع تكلفة الإنتاج فى الاعتبار ، فصناعة الأسمنت مثلاً لا بد أن تكون قريبة من أماكن المادة الخام (

الحجر الجيرى) ، حيث لا يجوز افتتاح هذا المشروع بعيداً عن مصادر المواد الخام ، لأن المشروع في هذه الحالة سيحقق خسائر حتماً، وذلك لارتفاع تكلفة النقل وكبر حجم وسيلة نقل هذا المنتج .

إلا أن هناك بعض الاعتبارات الاقتصادية المستثناة ، والتى تخرج عن نطاق اختيار الموقع ، وفقاً لاعتبارات التكلفة المذكورة ، وهى :

السياسات الاقتصادية الخاصة بتحقيق التنمية الاقتصادية داخل القطر الواحد ، فقد تتجه الحكومة نحو تحقيق مشروعات اقتصادية في مناطق معينة من أجل تعمير المناطق الجديدة ، مثل مشروعات توشكى ومشروعات الساحل الشمالى ، أو لحل مشكلة البطالة كما فى المشروعات السياحية فى الساحل الشمالى فى العريش وشرم الشيخ وطابا وغيرها ، أو لمكافحة تلوث المشروعات ، كمشروعات الصناعة ـ بحيث تكون بعيدة عن الكردون السكانى وهكذا ، لذا فإن المستثمر يجب أن يضع الاعتبارات السابقة عند اختيار الموقع ويجب أن نعلم أن دراسة الموقع معناها دراسة الموقع الواسع أى المدينة التي يقيم عليها المشروع .

لذا فإن كل هذه الاعتبارات السابقة لا بد وكما أنها متوافرة في عنصر اختيار الموقع لابد أن تكون كذلك عند اختيار عناصر الموضع أو المقر أو الأرض land وهى عملية لاحقة لاختيار الموقع .

اختيار الموضع (مساحة المتر المربع للمشروع) :

ويجب أن نوضح أن عملية اختيار الموضع أو مقر المشروع تشبه عملية اختيار الموقع ، ولكن على نطاق ضيق . وتتطلب بيان تكلفة الأرض ، وتجهيزها وبنائها . وتكلفة نقل العمالة والآلات والخامات ، ولتحديد الموضع (الأرض) المناسب لا بد من توافر بيانات مثل : خرائط تفصيلية عن التكوين الجيولوجي للأرض والارتفاعات ، والمستويات ، المظاهر الطبيعية (بحار - أنهار) التربة ، قرب الأرض من وسائل النقل المختلفة لنقل العمالة - والمنتجات ، كذا قرب الموضع من مراكز الطاقة[1] ، ويجب أن يتم وضع جميع العناصر التي ساهمت في دراسة الموقع ، عند دراسة الموضع ، أى تلك الخاصة بتكاليف الدراسة ، كذا فإن اختيار الموضع

---

(١) انظر بالتفصيل كل من ـ عزمى مصطفى على ص ١٧٨ ـ د. سمير محمد عبد العزيز ـ مرجع سابق ص ١١٧ وما بعدها .

يرتبط ارتباطاً كبيراً باختيار الموقع ، ولكن بشئ من التحديد ، فإنشاء مشروع فندق سياحي في البحر الأحمر ليس النهاية ، بل أين يقع هذا الفندق (في الغردقة شرقاً أو شرم الشيخ غرباً) هو معناها دراسة الموضع .

والآن كيف يمكن تطبيق العناصر التي تم أخذها في الاعتبار عند دراسة الموقع ، ليتم تطبيقها عند دراسة الموضع (الأرض) ، يجب أن نعلم أن الدراسة الفنية للموضع هى دراسة توازنية ، بمعنى أنه يجب الاستفادة من الدراسة اللاحقة والدراسة السابقة لكل مرحلة ـ مثلاً : دراسة رأس المال الثابت يجب أن ترتبط بدراسة السوق للاستفادة منها في تحديد كل من :

١ـ حجم الطلب .

٢ـ الطاقة الإنتاجية المناسبة

٣ـ توزيع العرض والطب على السوق .

ودراسة تلك المعطيات تعطي شكلاً مختلفاً من أجل معرفة شكل السوق جغرافياً ونوعياً لدراسة الوضع عن الموقع حيث تعطي تكوين مختلف لفكرة عن الموقع (قرب فجوة جغرافية معينة) .

- الإحاطة علماً بكمية الطاقة الإنتاجية ، يحدد سعة المشروع (دراسة توازنية) ، وذلك من خلال تحديد الآلات والمعدات وبالتالي تحديد المساحة المطلوبة .

ـ أن وجود علاقة بين دراسة السوق بالنسبة للموقع والموضع ، قد يغير من الطاقة الإنتاجية ـ فاختيار الموضع فى الساحل الشمالى ـ قد يختلف عن اختياره فى العامرية مثلاً (دراسة توازنية) .

ـ كما أنه من العناصر المهمة جداً في دراسة الموضع أن يتم دراسة التخطيط الداخلي للمشروع lay out من خلال :

١ـ المساحة التي تحتاجها خطوط الإنتاج (production lines) أى تلك الخاصة بالمساحة المطلوبة للآلات والمعدات .

٢ـ المساحة التي تحتاجها الخدمات والمرافق .

٣ـ حساب الورش والمخازن .　　　٤ـ مساحة المكاتب .

٥ـ مساحة لازمة للتوسع إن أمكن .

٦ـ توسعات لإمكانية تحرك العمال (الطرق الداخلية) كل هذه العناصر يجب وضعها في الاعتبار وعند تجديد الموضع لأنها ستؤثر جميعهاً عند اختيار الأرض .

ـ وعليه تكون تكلفة رأس المال الثابت تتكون من التكلفة التى تنفق على العناصر الآتية :

تكلفة الأرض وتجهيزها ـ تكلفة المباني والمرافق ـ تكلفة الخامات ـ تكلفة الآلات والمعدات ـ تكلفة التركيبات ـ تكلفة وسائل النقل ـ تكلفة التأثيث ـ تكلفة التأسيس . ونقوم بإلقاء الضوء على تكلفة التأسيس ـ حيث تتطلب دراسة خاصة تختلف عن سابقتها [1].

مصروفات التأسيس establishment cost :

هى تلك المصروفات التى تنفق على المشروع قبل تشغيله حيث يخص مرحلة ما قبل الاستثمار وتشمل :

١ـ تكاليف دراسة الجدوى الأولية والنهائية والتسويق .

٢ـ تكاليف الدعاية والإعلان والترويج promotion .

٣ـ النفقات التى تنفق على مقابل أتعاب المستشارين والمحامين .

٤ـ نفقات الإنتقال أثناء فترة التعاقد والدراسة سواء داخل الدولة وخارجها .

---

(١) لمزيد من التفاصيل انظر مهندس / عزمي مصطفى ـ مرجع سابق ص ١٨٠ ـ ٢٠٧ (دراسة تفصيلية فنية عن الموضع) .

٥- تكاليف تدريب العاملين على أنشطة المشروع .

٦- فوائد القروض خلال فترة الإنشاء (فى حالة طول فترة الدراسة والإنشاء) .

٧- مصروفات الترخيص للمشروع licence .

٨- تكلفة مصروفات تجارب التشغيل start up cost .

ولماذا يتم احتساب تلك التكاليف ضمن تكاليف رأس المال الثابت fixed costs ؟

على الرغم من أن تلك المصروفات ليست ضمن النفقة الثابتة إلا انه لولا وجودها لما قام المشروع من حيث الأصل . كما أنها مصرفات ما قبل الإنتاج وتدفع مرة واحدة lump-sum - وهى ضمن خاصية التكلفة الثابتة - وتختلف عن مصروفات التشغيل .

ولاشك أن الاختلاف بين التكلفتين ، يتجلى فى أن تكلفة التشغيل تتكرر فى كل عملية إنتاجية كل سنة - وكل دورة إنتاجية أما النفقة الثابتة . فهى لا تتكرر فتدفع مرة واحدة فى عمر المشروع .

التخطيط الفني للمشروع :

ويتم التخطيط الفني من خلال تخطيط العملية الإنتاجية وتخطيط احتياجات المشروع من المستلزمات ومصروفات التشغيل وذلك على النحو الآتي :

ويتم تقدير العملية الإنتاجية من خلال الآتي (١) :

١ـ عند تقدير رأس المال الثابت ، نتجه أولاً نحو تحديد الطاقة الإنتاجية للمشروع من خلال دراسة السوق .

٢ـ وبعد تحديد الطاقة الإنتاجية ، ومن خلال ذلك يتم تحديد عدد الماكينات اللازمة للتشغيل ، ونوعيتها ، ويتم تحديد ذلك من خلال الاتصال بالصناعات السابقة ، والاسترشاد وبخبرتها ، أو من خلال الاتصال بالوكلاء التجاريين ، موردى وبائعى الآلات والمعدات .

٣ـ من خلال نوعية وعدد الآلات والمعدات ، يتم تقدير المساحة المناسبة للمشروع من نفس مصادر تحديد عدد الماكينات ، ويلاحظ أن مساحة المشروع = المساحة اللازمة للمعدات والآلات + المساحة اللازمة لحركة العمال + المساحة اللازمة للمخازن + المساحة اللازمة

---

(١) انظر ـ م / عزمى مصطفى على ـ دراسة الجدوى ـ مرجع سابق ص ١٤٦ وما بعدها .

للإدارة + مساحة الخدمات + مساحة للتوسع (إن لزم الأمر)
وتسمى هذه المرحلة ـ مرحلة التخطيط الداخلي للمشروع .

٤ـ من خلال معرفة المساحة اللازمة للمشروع يتم اختيار الموقع المناسب بناء على الاعتبارات الآتية :

- ثمن المتر المربع للأرض (شراء أو إيجار) .
- القرب من الخامات والطاقة والخدمات والعمالة .
- القرب من الأسواق للتوزيع والتسويق .
- القرب من الطرق ووسائل النقل .

تخطيط احتياجات المشروع من المستلزمات ومصروفات التشغيل:

ويتم هذا التخطيط بدراسة رأس المال المتداول من الناحية الفنية ، لا بد من وضع فى الاعتبار النقاط الآتية [١] :

١ـ احتساب الحد الأدنى من أيام العمل الحقيقية أى الأيام اللازمة لتغطية الأصول والخصوم الجارية .

٢ـ احتساب تكاليف المصنع السنوية (التشغيل) ـ وتكاليف البيع .

---

(١) unido ـ انظر منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية ـ مرجع سابق ص ٣٤٩ وما بعدها .

٣ـ من المتفق عليه أن الإنتاج يندرج من الطاقة العادية إلى أن يصل إلى الطاقة الإنتاجية القصوى ـ وبذلك لا بد من التدرج فى احتساب تكلفة الإنتاج .

٤ـ إذا كان المشروع يحقق فائضاً نقدياً ـ فمن المستحسن أن نقوم بعملية التمويل الذاتي لنفقات الإنتاج . بدلاً من الاتجاه إلى القروض ـ والدخول فى دوامة أقساط القروض وفوائده .

٥ـ من الجدير إعلان المستثمرين على المشروع بتكاليف التشغيل تحت التنفيذ ، وذلك لحفزهم على التفكير فى الأموال اللازمة لتمويل المشروع ، وذلك بالمقارنة بالأموال التى استخدمت فى النفقات الثابتة .

٦ـ ضرورة عمل ميزانية للأصول الجارية ، ويتم استبعاد أو خصم الخصوم الجارية من تلك الأصول ، والخصوم الجارية تتكون من الحسابات المستحقة

الدفع والسلفيات المصرفية .

وتتكون الأصول الجارية من مجموع الموجودات مثل المواد المخزونة (لوازم المصنع المخزونة ـ قطع غيار مخزونة) المنتجات التامة بالمصنع .

كذا تشمل الحسابات المستحقة القبض - النقود الحاضرة ، أما الخصوم الجارية - فتشمل الحسابات المستحقة الدفع - والسلفيات المصرفية - ولما كانت العناصر السابقة تشير إلى ضرورة تحليل ودراسة رأس المال العامل ، كذا فإننا نقوم بدراسة رأس المال العامل من رأس المال المتداول .

ورأس المال العامل - هو السيولة اللازمة لتشغيل المشروع - بعد تغطية رأس المال الثابت ، أو بمعنى آخر محاسبياً هو الأصول المتداولة ناقص الخصوم المتداولة (وذلك في حالة أن يكون المشروع قائماً)[1]

رأس المال العامل = (مصروفات التشغيل السنوية - خصم الإهلاك) / عدد دورات الإنتاج

<u>وتتكون مصروفات التشغيل السنوية من :</u>

١- ثمن الخامات الأساسية المستخدمة + ثمن المستلزمات الإنتاجية المستخدمة سنوياً + ثمن الطاقة والمياه + ثمن التعبئة والتغليف +

---

[1] الأصول المتداولة هى المخزون والنقدية والبنوك والمدينون وأوراق القبض ، أى أنها تلك المدفوعات واجبة القبض .

الأجـور السـنوية + تكلفـة إهـلاك المعـدات + مصـروفات البيـع + مصروفات الصيانة + فوائد القروض .

وتتكون الخامات من خامات طبيعية ، وخامات صناعية .

فالخامات الطبيعية :

مثل المحصولات الزراعية والتى تدخل فـى إنتـاج السـكر مـن قصب السكر ـ فول الصويا وعباد الشمس (الزيوت) التي تـدخل فـى الصناعات الغذائيـة food industry ـ أو المنتجـات الحيوانيـة مثـل الألبـان واللحـوم والبـيض ، أو المنتجـات البحريـة مثـل الأسمـاك والأحجار الكريمة ـ أو المنتجات المعدنية mineral ـ مثـل منتجـات المحاجر والتي تدخل في صناعة الفوسفات (حجر جيرى) والحديـد والنحاس والذهب والفضة ـ ومنتجات البترول (بتروكيماوية)

أما الخامات الصناعية :

هــى الخامـات البديلـة للخامـات الطبيعيـة مثـل الأليـاف الصـــناعية الحريريـــة polyeseter أو الصـــوفية acrylic أو فسسكوز viscose وغيرها .

ويكون تكلفة الخامات = سعر الطن من المادة الخام × الكمية المطلوبة للإنتاج + تكلفة التشغيل .

لذا فمن الأجود أن يكون المشروع قريباً من أماكن المواد الخام بقدر الإمكان حتى تكون تكلفة المواد الخام اقتصادية .

٢ـ المستلزمات المساعدة من الخامات ـ وهى تشمل المواد المساعدة إلى جانب الخامات الأساسية لصناعة المنتج مثل المواد اللاصقة ـ والمسامير مثلاً فى الصناعات الخشبية ـ والمواد اللاصقة فى صناعة الأحذية .

وبذلك تكون تكلفة الخامات المساعدة = سعر الطن × الكمية المطلوبة + تكلفة النقل للموقع . لذا يفضل أيضاً أن يكون المشروع قريباً من أماكن وجود تلك الخامات المساعدة . ثمن الطاقة وتشمل الكهرباء والمياه .

تكلفة الوقود والمياه = السعر × الكميات السنوية المستخدمة .

٣ـ مواد التعبئة والتغليف :

لقد تقدمت صناعة تغليف المنتجات فى مصر ، بصورة كبيرة وأصبحت العبوة الخارجية وخاصة المتينة الجذابة الشكل ، عنصر أساسى فى شراء السلعة . لقد تم استبدال العبوات القديمة مثل الجوال الخيش بجوال بلاستيك لعبوات الأرز والمكرونة . كذا

استبدلت عبوات الكرتون والخيش بعبوات بلاستيك ، كما استبدلت عبوات الزجاج بعبوات ورق مطلى بالألمونيوم ، وهناك العبوات المعقمة التى تستخدم فى الألبان والعصائر .

وعلى الرغم من أن تلك العبوات صحية وجذابة ، إلا أنها مرتفعة الأسعار وخصوصاً في الدول النامية حيث أن دخل المواطن المستهلك والذى يتحمل سعر تلك العبوة لا يمكن أن يتحمل هذه الزيادة فى سعر العبوات والتي حتماً سيتخلص منها فور استخدام السلعة المعبأة .

مثلاً نجد أن عبوة الألبان المعقمة مثلاً ، ثمنها وحدها حوالى ١٣٠ قرشاً ـ فى حين العبوة كاملة ثمنها ٤ جنيهات " نصف كيلو لبن " ، أى أن المستهلك يدفع ثمن ٣/١ العبوة فى الغلاف الخارجى .

نفس الشئ بالنسبة للعبوة التى تستخدم فى تعبئة العصائر ، نجد أن ثمن العبوة أغلى من ثمن العصائر المحفوظة بداخلها وغيرها ، من العبوات التى استخدمت لتجزئة الأوزان فى تلك العبوات بالجرام كما فى عبوات الشاى tea bags وزن ، حجم ، بغية ترشيد الاستهلاك ، إلا أن البعد السلبى يكمن فى المغالاه فى أسعار تلك العبوات .

وعلى الجانب المقابل ، كان من المتبع في استيراد وتصدير السلع الصلبة مثل الأسمنت والسكر والقمح والذرة تكون معبئة packed ـ أصبح الآن يتم استيرادها وتصديرها سائبة ويتم تفريغها بالشفاطات .

ولا شك أن تلك الطريقة ، ساعدت على انخفاض تكلفة النقل والتغليف ، بما يوازى ١٠٠ ـ ١٥٠ دولار فى بعض السلع .

٤ـ العمالة والأجور :

فى بعض الدول النامية أو على الأصح فى معظمها كان يتم اختيار العمالة ، بطريقة عشوائية وبدون ضابط علمى ، أو تكنولوجى ، وكان من نتائج تلك الطريقة أن خط الإنتاج الذى يلزمه عامل أو عاملين كان يحدد له ثلاثة عمال أو أربعة تحت بند الاحتياط واجب ، علاوة على وجود نوع من البطالة المقنعة ، كما أن تكلفة الإنتاج في هذه الحالة سترتفع بقيمة أجور تلك العمالة الزائدة .

إلا ان الوسائل الحديثة فى اختيار العمالة ـ وكذا تحديد الأجور لها ، اتجهت إلى إنتاج وسائل حديثة تعتمد على العناصر الآتية :

١ـ طبيعة المشروع :

أن طبيعة المشروع ، سواء كان صناعياً أو زراعياً أو سياحياً ، سيحدد نوعية العمالة ، وبالتالى الخبرة المطلوبة لهذا النوع من النشاط ، وبالتالى تحديد المرتب والأجور على أساس الخبرة السابقة ، فالمشروع السياحي مثلاً يتطلب عامل مثقف متعلم ، يجيد لغة أجنبية ، علاوة على لغة إضافية ، كما يجب أن يجيد فن التعامل مع الآخرين ، وذلك علاوة على المواصفات العامة للعمالة .

٢ـ طبيعة المنتج :

بعض المنتجات تحتاج لعمالة معينة من الإناث ، وخاصة الملابس الجاهزة (الحياكة) ، والبعض الآخر يفضل الرجال ، كما أن مشروع سلعي يختلف عن مشروع خدمي وهكذا .

٣ـ التكنولوجيا المستخدمة :

إن نظام العولمة الاقتصادية قد أفاضت على جميع المشروعات الاقتصادية ، والاستثمارية وأصبحت معظم الأجهزة والآلات تعمل بأجهزة الكمبيوتر ، ولا شك أن تلك الأجهزة تحتاج إلى عمالة ماهرة ومهندسين . كما أن تلك الأجهزة تُزيد من خبرة العمالة ، مما يعود

على الإنتاج والمشروع بمزيد من الكفاءة وتقليل في تكلفة الإنتاج والتشغيل operation إلا أن المشروعات السياحية بالذات صعب ميكنتها ، وبالتالي تعتمد على المواهب والثقافة الشخصية للعاملين ، كذا طبعاً المعدات الخاصة بالمطابع ، وتذاكر الحجز وغيرها .

٤ـ الإهلاك Depreciation :

إهلاك الآلات ، هو القسط السنوى الذى يتم حجزه سنوياً لحساب استرداد قيمة الآلة أو الأجهزة المستخدمة في الإنتاج ، بعد انتهاء عمرها الإنتاجي فلو كانت سيارة نقل ثمنها ١٠٠٠٠٠ جنيه ، يتم حجز مبلغ يعادل ثمن السيارة خلال عمرها الافتراضي ـ فلو كان عمر السيارة الافتراضي عشر سنوات ، يصبح قسط الإهلاك ١٠٠٠٠ جنيه سنوياً ، ويكون بعد ١٠ سنوات ، قد أصبحت المنشأة تمتلك القيمة الحالية لثمن السيارة ، علماً بأن هذا القسط يودع في حساب بنك ـ يدر فائدة ، كما أن بيع السيارة خردة scrap value له سعر معين ـ وبتجميع هذه المبالغ ، يتم استرداد الآلة من جديد ، بدلاً من أن تفاجأ المنشأة بإهلاك الآلة دون وجود ثمنها ، ويصبح تكلفة

المشروع وحساب رأس المال العامل بـه فجـوات سـلبية ، تـؤثر علـى التكلفة العامة للمشروع .

$$\text{وبناء عليه يكون قسط الإهلاك} = \frac{\text{سعر الآلة}}{\text{عمرها الافتراضى}}$$

٥ـ مصروفات البيع[1] :

نتجه بالقول مرة أخرى ـ أن التكنولوجيا وتطور المنتجات بصورة مذهلة ، جعلت أى مشروع يضع فى اعتباره مصروفات قد تم انفاقهـا على التسويق ، لأن المنافسة بين المشروعات كـبيرة جـداً ، وتسـتدعي معه عملية تغيير وتطوير للمنتج ، وفقاً لمتطلبـات السـوق والفجـوات الموجودة فى الطلب ، وتتلخص مصروفات البيع فى :

١. تدريب جهاز المبيعات (العاملين في قسم المبيعاتsale steam)
٢. مصروفات الدعاية والإعلان .
٣. مصروفات السفر والنقل .
٤. مصروفات أبحاث التسويق .
٥. مصروفات ما بعد البيع .

---

(١) راجع مؤلف ــ عزمى مصطفى على ــ ص ٢٥١.

٦ـ الصيانــة :

للصيانة دور فعـال ، فـى وصـول الآلـة أو الجهـاز إلى نهايـة عمره الافتراضى بسلام ، بل قد يتجاوز الجهـاز عمـره الافتراضـى ، وذلك بفعل الصيانة المتكررة ، وبذلك تكون فائدة الصيانة :

١ـ التأكد من صلاحية الأصل من الناحية العلمية .

٢ـ عدم حدوث أعطال متكررة بالجهاز .

٣ـ وصول المنتج لعمره الافتراضى ـ المحدد له .

٤ـ حماية الخامات ومستلزمات الخامات من عـدم التشـغيل السـليم ، حيث أن الآلة غير السليمة ، تفسد الخامات .

٥ـ حماية العامل من أخطار الآلة غير السليمة .

الفوائد على القروض :

فـى بعـض الأحـوال ، يحتـاج المشـروع إلى سـيولة ماليـة ، لاستكمال المبالغ اللازمة ، لتشغيل المشـروع ، وغالبـاً مـا تكـون تلـك المبالغ عن طريق القروض ، من البنوك . وغالباً ما تكون تلك القـروض لها أعبائها المتمثلة فى خدمة الدين ، كـالفواتير وأقسـاط القـروض ، مما جعل البعض يبتعد عن تلك القروض ، وعليه فقـد بـدأت البنـوك تعدل من شروطها فى منح التسهيلات الائتمانية ، من خلال تحديـد

فترة السماح لسداد القرض بحيث تبدأ بعد ٣ سنوات بدلاً من تسديد القرض بعد سنة واحدة ، كما أن بعض البنوك تجعل فترة تسديد القرض بعد ١٠ سنوات وخمسة عشر سنة .

وعلى الرغم من كثرة هذه المزايا ، إلا أنه لا نفضل أن يكون رأس المال المقترض يزيد عن رأس المال المملوك . أى من الأفضل أن يكون بنسبة ١ : ١ .

إلا أنه فى بعض الحالات يكون بنسبة ١ : ٢ لصالح المقترض ، فى حالة أن يكون المشروع يدر أرباحاً كبيرة ، يسدد منه قيمة الأقساط وفوائده والأرباح الباقية مضمونة .

وقد تم إدراج حساب فائدة الدين **interest** ضمن مصروفات التشغيل باعتبار رأس المال المقترض **loan** عنصر من عناصر الإنتاج ، مثل الآلات والخامات .

الفصل الثاني
تقدير تكاليف المشروع

هذا الفصل يخص تكاليف المشروع ، وهذه التكاليف إما أن تكون تكاليف استثمارية أى ما يخص رأس المال الثابت ، أو تلك التكاليف التي تخص رأس المال المتداول ، وكل منهما له قواعده وبياناته التي تتكون منها دراسة تلك التكاليف في ضوء اعتبارات فنية ومالية .

تكاليف رأس المال الثابت :

من خلال معرفة الموقع المناسب للمشروع يتم تقدير :

- ثمن الأرض = المساحة × ثمن المتر المربع .
- تكلفة المباني = مساحة المباني × تكلفة المتر المربع مباني .

بعد ذلك يتم تقدير ثمن الآلات من الوكلاء التجاريين للآلات والمعدات ، ومن المصانع المنتجة للآلات ، أو بالمراسلة بالفاكس من الشركات الأجنبية المنتجة . ويضاف نسبة من ٥ ـ ١٧ ٪ من ثمن المعدات كجمارك ، ونسبة من ١٠ ـ ١٥ ٪ كمصاريف نقل وتركيب .

يتم تقدير ثمن المعدات والآلات اللازمة للخدمات . مثل غلاية توليد البخار أو ضاغط الهواء أو مولد كهربى ، من نفس مصادر حساب ثمن الآلات .

يتم تقدير ثمن وسائل النقل من سيارات نقل ، لوريات .. إلخ . بالاتصال بالمصانع الموردة .

بعد ذلك نقوم بحساب مصروفات التأثيث وتتضمن كل من ثمن تأثيث المكاتب + ثمن تأثيث المخازن + أى تجهيزات أخرى .

وفى النهاية يتم تقدير مصروفات التأثيث والتى تشتمل على المصروفات الآتية : مصروفات دراسة المشروع + المصروفات الإدارية والقانونية (تسجيل + رسوم + سجل صناعى + سجل تجارى) لإقامة المشروع وذلك في مرحلة ما قبل الاستثمار .

ويذلك يكون رأس المال الثابت = ثمن الأرض + تكلفة المبانى والخدمات + ثمن الآلات والمعدات + ثمن تكلفة الجمارك وتركيب الآلات والمعدات + تكلفة وسائل النقل + مصروفات التأثيث + مصروفات التأسيس .

تكاليف رأس المال المتغير :

هناك عدة طرق لحساب رأس المال العامل ، ويتم ذلك بعد تقدير مصروفات التشغيل السنوية ، ويكون بالمعادلة الآتية :

رأس المال العامل = مصروفات التشغيل لدورة تشغيل واحدة (ثلاثة أشهر تشغيل عادة) =

$$= \frac{\text{مصروفات التشغيل السنوية - قسط الإهلاك}}{\text{عدد دورات التشغيل (عادة تكون أربعة دورات)}}$$

ولذلك فالمهم هو حساب مصروفات التشغيل السنوية حسب المعادلة الآتية :

مصروفات التشغيل السنوية = ثمن الخامات الأساسية المستخدمة سنوياً + ثمن مستلزمات الإنتاج المستخدمة سنوياً + ثمن الطاقة والكهرباء والمياه المستهلكة سنوياً + ثمن مواد التعبئة والتغليف + الأجور السنوية + مصروفات الصيانة + فوائد رأس المال المقترض .

وجدير بالذكر أنه يجب توحيد حساب مصروفات التشغيل السنوية على أساس أن :

السنة = ٥٢ أسبوع ، السنة = ٣٠٠ يوم عمل ، اليوم ٣ ورديات أو ٢ وردية أو وردية واحدة ، الوردية ٨ ساعات عمل .

١- تحديد ثمن الخامات الأساسية السنوية :

كمية الخامات × سعرها ، ويمكن معرفة كمية الخامات ، عن طريق معرفة ما يسمى بمعدلات الإنتاج ، أى معدلات المواد الخام التي تدخل في عمليات الإنتاج من الإنتاج من أجل إخراج المنتج نهائياً فمثلاً يقول أن المواد المستخدمة في إنتاج ألف قدم يمثل ٣٠ مليون قدم من الجهد .

مثـــال :

فى صناعة الأحذية الرجالى. يحتاج الحذاء إلى ٢ قدم² من الجلد ، إذاً المشروع الذى طاقته الإنتاجية ٣٠٠٠ زوج كل سنة يحتاج إلى ٦٠٠٠ قدم²/سنة

ولأن سعر القدم المربع المتاز من الجلد حالياً حوالى ٥٠ جنيه مصرى إذاً ثمن الجلود المطلوبة لمشروع أحذية طاقته ٣٠٠٠ زوج / سنة .

= ٦٠٠٠ قدم² / سنة × ٥٠ جنيه = ٣٠٠٠٠٠ جنيه / سنة

وبالمثل يتم تحديد ثمن باقى الخامات ، ويفضل حسب نوع الصناعة ، أن نضيف ١٠ ٪ أو ٥ ٪ على إجمالى كمية أو ثمن الخامات لاعتبار الفاقد فى الخامات والمستلزمات وغيرها .

٢ـ تحديد ثمن مستلزمات الإنتاج الأخرى :

ويتم تحديد تلك المستلزمات سنوياً ، وذلك عن طريق حاصل ضرب الكمية × سعرها .

٣ـ تحديد ثمن الطاقة والكهرباء والمياه سنوياً :

معدل استهلاك الكهرباء أو الوقود / الساعة × ساعات التشغيل السنوية × سعر الكهرباء والوقود .

٤ـ تقدير ثمن مواد التعبئة والتغليف :

الكمية × السعر .

٥ـ حساب الأجور السنوية :

لتقدير الأجور السنوية للمشروع ، لا بد من تحديد عدد العمال اللازمين لتشغيل المشروع ، ونوعيتهم (عمال عاديين - محاسبين ـ مهندسين) ، ويتم تحديد عدد العمال من خلال موردي المعدات والآلات suppliers حيث يوضحون عدد العمال ونوعيتهم ، من خلال كتالوجات الماكينات ، حيث يحدد داخل كل كتالوج عدد العمال اللازمين لتشغيلها ، في المشروعات المشابهة علاوة على الخبرة السابقة .

٦ـ تكلفة إهلاك المعدات والمباني :

إن أي مشروع له معدات وآلات ومباني ، ولها عمرها الافتراضي ، وإذا انتهى العمر الافتراضي لتلك الآلة out of date ، دون تجديدها ـ يتهدد المشروع بالتوقف ، أو الارتباك ، لذلك جرى العرف أن يتحدد معدل سنوى لإهلاك المعدات والمباني ، كأنه قسط لشراء تلك المعدات ، عند انتهاء عمرها الافتراضي .

فلو أن آلة ثمنها ١٠٠٠٠ جنيه ـ وعمرها الافتراضي ١٠ سنوات .

فيكون معدل الإهلاك السنوى = $\frac{١٠٠٠٠}{١٠}$ = ١٠٠٠ جنيه

أى $\frac{\text{ثمن الآلة}}{\text{عمرها الافتراضي}}$

٧ـ مصروفات البيع :

إن إنتاج السلعة ، لا يعنى الانتهاء من تصريفها حتى ولو كانت مباعة ، فهناك مصروفات للبيع لا بد من إدراجها مثل

مصروفات الدعاية والإعلان ، مصروفات النقل ، خدمات ما بعد البيع (صيانة وتشغيل) ، حوافز للموزعين [١] .

٨ـ مصروفات الصيانة :

للحفاظ على الأصول الثابتة ، حتى تصل لعمرها الافتراضى المحدد لها ، دون تلف مبكر ولقيامها بوظيفتها بكفاءة ، يتحدد ٥٪ من قيمة المعدات والمبانى سنوياً لصيانتها .

٩ـ فوائد رأس المال المقترض :

لما كانت بعض المشروعات ، لا تستطيع توفير رأس المال المستثمر نقداً ، لذا فإنها تتجه إلى البنوك للحصول على قروض لتمويل الجزء المتبقى من رأس المال المستثمر .

والنصيحة الحقيقية فى دراسة الجدوى ، عند الاقتراض يجب ألا تزيد الأموال المقترضة عن قيمة الأموال المملوكة أى بنسبة ١ : ١ ـ لأن معظم المشروعات المتعثرة بسبب وجود فجوة كبيرة بين

---

(١) للمزيد من التفاصيل ، انظر ـ عزمى مصطفى على ـ دراسة الجدوى ـ مرجع سابق ص ١٥٠ وما بعدها .

رأس المال المملوك . ورأس المال المقترض ، وكان التعثر بسبب فواتير القروض وأقساطها .

ونظرياً - يتم حساب فوائد القروض ضمن مصروفات التشغيل ،على ان يتم تسديد قسط القروض من الأرباح ، والحكمة من ذلك هى اعتبار رأس المال ضمن عناصر الإنتاج ، وعليه يتم تحميل فوائد القروض على مصروفات التشغيل باعتبارها أموال مقترضة لصالح التشغيل .

مثـــال :

مشروع راس ماله المستثمر ٢٥٠ ألف جنيه ، وهيكله التمويلى (نسبة رأس المال المملوك إلى المقترض) ١ : ١ ، والفائدة السنوية ١٠ ٪ ، ومدة تسوية القرض ١٠ سنوات على أقساط متساوية قيمة كل قسط ٢٥,٠٠٠ جنيه ، وبناء عليه تم تحمل مبلغ ٢٥,٠٠٠ × ١٠ ٪ الفائدة = ٢٥٠٠ مصروفات تشغيل .

وفى السنة التالية يكون القرض قد أصبح ٢٤٧٥٠ جنيه وهكذا ، حتى نصل إلى آخر قسط .

إذاً من خلال ما سبق يمكن الحصول على إجمالى مصروفات التشغيل السنوية (بدون الإهلاك) بجمع البنود من (١) إلى (٩) .

مصروفات التشغيل السنوية

وبقسمة ―――――――――――――――

عدد دورات التشغيل (٤)

= نحصل على رأس المال العامل ، أو مصروفات التشغيل لمدة ٣ شهور ، بدراسة السوق (الطلب) وتحديد الطاقة الإنتاجية للمشروع ، نكون قد حددنا جانب الطلب ، وبدراسته وتوزيعه على عناصر الإنتاج الأخرى (الخامات والمستلزمات والمعدات الأجور) نكون قد وصلنا إلى جانب العرض من المشروع القادر على إنتاج السلع والخدمات . فماذا عن الخطوة المقبلة ؟

إذاً ما تم تقدير التكاليف الاستثمارية وتكاليف التشغيل أمكن للقائمين على المشروع عمل القوائم المالية الآتية :

- قائمة رأس المال وبيان الشركاء .
- الجدول الزمني المقترح لمشروع رأس المال .
- الجدول الزمني المقترح للحصول على القروض .
- الجدول الزمني المقترح لسداد القروض .
- الجدول الزمني لسداد التكاليف الاستثمارية .
- قائمة مصادر واستخدامات التمويل .
- موازنة المقبوضات والمدفوعات بالنقد الأجنبي .

هذا في حالة إذا كان المشروع قابل للتمويل أما إذا كـان المشـروع غير قابل للتمويـل نبـدأ دراسـة أخـرى لخفـض الهـوة بـين الأمـوال المطلوبـة للتمويـل والإمكانيـات التمويليـة المتاحـة ، أو الـتفكير في اختيار بديل آخر قابل للتمويـل والإمكانيـات المتاحـة ، ولكـن إذا تم توافر الإمكانيات المطلوبة لتمويل المشروع فلا مفـر مـن اتخـاذ القـرار بالتوقف عن الدراسة مهما كانت الجدوى الاقتصادية للمشروع .

الباب الرابع
الجوانب المالية والتمويلية
للمشروع الإستثمارى

تنويه :

دائماً ما تسيطر الدراسة المالية والتمويلية على الخط الأوفر من الدراسات الاقتصادية لكونها الأساس العلمي الذي تترجمها الدراسة إلى الواقع الفعلي لتنفيذ المشروع فبدون هذه الدراسات لن يكون هناك تنفيذ فعلي ، ولذلك ينقسم هذا الباب إلى فصلين :

- الفصل الأول : الجوانب المالية للمشروع .
- الفصل الثاني : الدراسة التمويلية للمشروع .

الفصل الأول
الجوانب المالية للمشروع

تتكون الجوانب المالية للمشروع من عدة عناصر تتـداخل فيمـا بينهـا لتحديد عملية الإنفاق والتدفقات الداخلة والخارجـة مـن أجـل الوصول إلى تحديد نهائي للعناصر الآتية :

- إعداد القوائم المالية للمشروع .
- الالتزامات المالية على المشروع .
- تحديد قيمة الاستثمارات .
- التحديد الزمني للإنفاق الاستثماري .
- تحديد العمر الإنتاجي للمشروع .
- تقدير قيمة التدفقات النقدية الداخلة والخارجة .
- الحوافز المالية للمشروعات .

القوائم المالية للمشروع :

بعد أن يقوم المشروع بتقدير تكاليف رأس المال الثابت ، وتكاليف رأس المال العامل . يتم الاتجاه نحو معرفة الهيكل التمويلي للمشروع فإذا كان المشروع له هيكل تمويلي مقبول أى قابلاً للتمويل ، بمعنى أن رأس المال المطلوب يمكن توفيره ، يبدأ المشروع في إعداد القوائم المالية التالية :

١ـ قائمة رأس المال وبيان الشركاء .

٢ـ الجدول الزمني المقترح لسداد رأس المال .

٣ـ الجدول الزمني المقترح للحصول على القروض .

٤ـ الجدول الزمني لسداد القروض .

٥ـ الجدول الزمني لسداد التكاليف الاستثمارية .

٦ـ قائمة مصادر واستخدامات التمويل .

٧ـ موازنة للمقبوضات والمدفوعات بالنقد الأجنبي .

أما إذا كان المشروع غير قابل للتمويل ، أى أن رأس المال لا يمكن توفيره ، تبدأ دراسة أخرى تحقق الفجوة الموجودة بين الأموال المطلوبة للتمويل والاتفاقيات التمويلية المتاحة . والتفكير في اختيار بدل آخر قابل للتمويل بالإمكانيات المتاحة . أما إذا لم تتوافر

الإمكانيـات المطلوبـة للتمويـل . فـإن ذلـك يكـون بمثابـة اتخـاذ قـرار بـالتوقف عـن دراسـة الجـدوى مهمـا كانـت الجـدوى الاقتصادية للمشروع مجدية لأن الجـدوى الفنيـة أثبتـت عـدم وجـود تمويل مجدي .

الالتزامات المالية على المشروع :

تتضمن الالتزامات المالية للمشروع تحديد قيمـة الاسـتثمارات والتحديـد الـزمني لعمليـة الإنفـاق الاسـتثماري ، وتحديـد العمـر الانتـاجي للمشـروع ، وكـذا تقـدير قيمـة جملـة التـدفقات النقديـة الداخلة والخارجة .

تحديد قيمة الاستثمارات value of investment :

مـن خـلال هـذا العنصـر يـتم تحديـد إجمـالي الاسـتثمارات اللازمة لإنشاء وتنفيذ المشروع ، وهذه الاسـتثمارات لا تحتـوي علـى قيمة المعدات والآلات والمبـاني فقـط ، بـل تحتـوي أيضـاً علـى تكلفـة التركيبات وقيمة الاستثمارات في رأس المال العامل ، وذلك من خـلال تحليل وتقسيم المشروع إلى عناصر أساسية ثم تقدير تكلفة كـل عنصـر ، وعلى الرغم من أن ذلك يعتبر مـن الصـعوب تقـديره بسـهولة ، إلا

أنه يمكن تحديد هامش للخطأ ، وتتضمن تلك التكاليف أيضاً قيمة الفائدة على الاستثمارات المجمدة خلال فترة الإنشاء ، وعلى الرغم من أنه في بعض الأحوال يصعب تقدير قيمة الاستثمارات الأولية وذلك في حالة زيادة معدل التضخم وخاصة في المشروعات طويلة الأجل ، حيث لا تكون تلك التقديرات صالحة في ظل هذه الظروف ، كما أن من الالتزامات المالية الهامة تحديد قيمة رأس المال العامل حيث يعتبر عنصراً أساسياً لاحتوائه على احتياجات المشروع خلال العمر الإنتاجي لمواجهة متطلبات المدينين والمخزون ، وهذه الالتزامات المالية لا تقل أهمية عن قيمة الاستثمارات في الأصول الثابتة ، ولكن يجب أن يكون تقدير رأس المال العامل وفقا للمعدلات المختلفة أى وفقاً لمعدلات الإنتاج المتاحة حيث أن تلك المعدلات تندرج من الأقل إلى الأعلى وفقاً لاحتياجات الأسواق والمشاكل الفنية التي قد تواجه المشروع .

التحديد الزمني للإنفاق الاستثماري :

بعد تحديد قيمة الاستثمارات ، يتم وضع جدول زمني لتنفيذ تلك الاستثمارات ، وغالباً ما يتم تنفيذ تلك الالتزامات على مراحل قد تمتد إلى عدة شهور أو سنوات ، وتبدأ بالاحتياجات الخاصة

برأس المال العامل ، ومن ثم يجب وضع جدول زمني يحدد فترة الإنشاء ومعدلات الإنتهاء من تنفيذ ذلك أى الفترة التي تبدأ باتخاذ قرار الاستثمار كما يجب احتساب قيمة الفائدة على الاستثمارات المجمدة خلال المشروع [١] .

تقدير العمر الإنتاجي للمشروع productive age :

بعد تحديد كل من الاستثمارات وتحديد الجدول الزمني ، يتم بعد ذلك تحديد العمر الإنتاجي للمشروع أى تلك الفترة التي تستثمر فيها النفقات النقدية للمشروع ، أى تلك الفترة التي يمكن أن يستثمر فيها المشروع أمواله بكفاءة اقتصادية وربحية معقولة ، وقد يقابل المشروع مشاكل تكنولوجية تقلل من قيمة الأرباح لذا يجب جمع بيانات وعمل توقعات ثم احتمالات تغيير حجم السوق وتطوير التكاليف الجارية وتكاليف المواد الأولية ، كذا يتطلب من ناحية أخرى تقدير قيمة الخردة أى قيمة ما يبقى من الأصول يعد نهاية العمر الافتراضي المادي للمعدات .

---

(١) د. محمد ناظم حنفي ــ د. مصطفى أبو حلوه ، التخطيط والإصلاح الاقتصادي ــ بدون ناشر ــ ١٩٩٥ ص ٢٢٨ وما بعدها .

تقدير مقدرة التدفقات النقدية الداخلة والتدفقات الخارجة :

ويتم تحديد ذلك من خلال تحديد نقطة التعادل وهى الفرق بين كل من الإيرادات والمصروفات بحيث يكون نقطة التعادل = صفر أى لا يحقق أرباح أو خسائر . أو عن طريق تحليل الاحتمالات ويكون ذلك من خلال تحديد تكاليف الأسعار ، وقيمة المبيعات المتوقعة حسب عدد من الاحتمالات لتقدير التدفقات النقدية في المستقبل cash-flow ability مقدرة التدفق النقدي ، كذا تقدير قيمة تكاليف التشغيل خلال دورة إنتاج سنوية وغالباً ما تكون دورة الإنتاج الواحدة ثلاثة شهور .

الحوافز المالية للمشروعات financial incentives :

وتستخدم بعض الحوافز المالية للمشروعات من خلال بعض الاتجاهات على النحو التالي :

التعديل الضريبي Tax shifting :

تعتبر القروض من الوسائل الهامة التي يتم خصم فوائدها من الوعاء الضريبي على دخول المشروعات ، ومن أجل ذلك تقوم المشروعات بتعديل سعر الفائدة ـ بقيمة التخفيض الضريبي . فإذا افترضنا أن سعر الضريبة ٥٥ ٪ فإن ما تم دفعه لإدارة الضريبة

ينخفض بمقدار ٥٥ مليم بالنسبة لكل جنيه واحد يدفع كفائدة ، ومن الجدير بالذكر أن تلك الميزة يستفيد منها المشروعات التي تحقق أرباحاً فقط أما المشروعات التي لم تحقق أرباحاً فهي لا تستفيد من تلك الميزة إلا إذا كان القانون يسمح بترحيل الأرباح للأمام أو للخلف .

السحب على المكشوف :

يستخدم كتسهيلات مالية وذلك بالنسبة للمشروعات الكبيرة ذات الشهرة العالمية ، وتتضمن هذه الطريقة مفاوضات معينة بين المشروعات والبنك لاعتماد التمويل اللازم ، وبعد تحديد المبلغ المطلوب يتم تحديد شروط الدفع والسداد بالإضافة إلى أن سعر الفائدة يحدد على أساس السعر السائد في السوق وعلى أساس السعر المتبقي فقط الذي لم يتم سداده بعد ، وميزة هذه الطريقة سرعة سداد القرض أى التزامات قصيرة الأجل .

الدعم الضريبي Tax subsidies :

يمكن أن يكون من غير المألوف أن يعتمد المشروع على الضرائب كمصدر من مصادر التمويل ، ولكن واقع الأمر يمكن استخدامها لتمويل المشروعات قصيرة الأجل ، وذلك لأنه يوجد فاصل زمني بين تحقيق الأرباح ودفع الضرائب المستحقة على هذه الأرباح

. ويمكن أن تقل هذه الفترة إلى ١٨ شهراً وفي خلال هذه الفترة يمكن أن يحصل المشروع من هذه المصادر على ما يشابه القرض بدون دفع فوائد عليه ، وعند استخدام هذا الأسلوب يجب أن يوضع في الاعتبار معدل السيولة النقدية المطلوبة في المشروع لمواجهة دفع الضرائب .

نفقات متجمعة collective spendings :

يوجد هذا المصدر في بعض الميزانيات ويحتوي على قيم صغيرة مختلفة مثل أجور وهدايا ومكافآت لم يتم دفعها . ضرائب مستحقة لم يتم دفعها ، ومخصصات عمل تم اتخاذه ولم يتم دفعه ، تكاليف الكهرباء التي يتم دفعها كل ثلاثة شهور ، ومن خلال هذا الإجراء يتم استخدام هذه المبالغ خلال هذه الفترة لأنها تعتبر أموال حرة يمكن التصرف فيها خلال هذه الفترة مما تعد حافزاً للمشروع على زيادة الربحية بمخصصات مسموح باستخدامها .

الفصل الثاني
الدراسات التمويلية للمشروع

<u>تنويه :</u>

بعد أن قمنا بتحديد تكاليف والتزامات المشروع المالية ، وكذا الحوافز المالية للمشروع والتي يستطيع المشروع من خلالها الحصول على أموال بدون فوائد بصفة قومية لزيادة الانتعاش المالي ، يقوم بالانتقال إلى تمويل المشروع .

<u>ويتضمن هذا الفصل على النقاط الآتية :</u>

- مضمون فلسفة التمويل .
- مصادر تمويل المشروع .
- مصادر تمويل المشروعات السياحية .
- تكلفة التمويل .
- تكلفة رأس المال للمشروع .
- كيفية احتساب تكلفة التمويل .

مضمون فلسفة التمويل :

يشكل تمويل المشروع ، شرطاً أساسياً وواضحاً ، لاتخاذ القرارات المتعلقة بالاستثمار ، ولا تعود أى دراسة جدوى بفائدة على المشروع ما لم تستند إلى ضمان معقول من الموارد المالية التى تحقق ضمان كافي للمشروع ، وذلك فى حالة أن تكون الدراسة المبدئية قد أثبتت إيجابية المشروع من ناحية دراسة السوق ، وتكاليف المشروع .

بمعنى أنه لا يمكن لأى مشروع من اتخاذ القرارات المتعلقة بالتمويل ما لم تتوافر لدى المشروع الطاقة الإنتاجية للمنشأة ، ودراسة الموقع ، فضلاً عن تقدير تكاليف تهيئة الموقع والمبانى وأشغال الهندسة المدنية والتكنولوجيا والمعدات .

أى بمعنى أدق أن التمويل مرحلة لاحقة لتقدير رأس المال الثابت ، ورأس المال المتداول ، وبدون تلك الدراسة لا يمكن الانتقال إلى مرحلة دراسة تمويل المشروع .

كما أنه من ناحية أخرى ، فإن هناك قيود معينة تحدد موارد المشروع وبالتالى قبل اتخاذ قرار الاستثمار بوقت كافى ، فإنشاء مصنع ضخم للحديد والصلب قد لا يكون ملائماً sitable من الناحية

العملية أن ينشأ في بلد صغير . ويتوافر له الموارد الطبيعية بالقرب منه ، ولكنه تنقصه الموارد المالية .

لذا ـ فلا بد قبل الانتقال إلى مرحلة تمويل المشروع أن يتم تحديد احتياجات المشروع المالية ، فيما يتعلق برأس المال المتداول variable capital ، وهو أمراً ضرورياً ، وإن كان يغفل فى بعض الأحوال ، ولكن تحديد تلك الاحتياجات ، لا يكون ممكناً إلا بعد تقدير تكاليف الإنتاج من جهة ، والمبيعات والدخل من جهة أخرى ، وهناك أمثلة لا حصر لها ، حدث أن واجهت المشروعات متاعب مالية خطيرة ، بسبب عدم الاتجاه نحو وسائل البحث العلمية بالنسبة للتقديرات المالية للمشروع ، فتفاجأ بنقص التقديرات فى مرحلة الاستثمار الأولى ، أو لأن مبالغ الاستثمار ، وتكاليف الإنتاج ، وتكاليف التسويق قدرت بأقل من قيمتها ، أو لأن قيمة المبيعات قدرت بأكثر من القيمة الحقيقية .

ولا بد أن تكون التقديرات خلال فترة زمنية معينة ، وأن تعكس تحليل التدفق التقديرى cash flow ، وأن يكون التقدير بنى على المصداقية credibility حتى لا يتغير المشروع فى مرحلة التشغيل .

فإذا ما كانت التقديرات ملائمـة agreable فـإن الانتقـال إلى مرحلة تمويل المشروع هو شئ منطقي ـ لتوفير الموارد اللازمة لتشغيل operation المشروع .

مصادر تمويل المشروع :

توجد مصادر محددة ، يمكن لأى مشروع اسـتثمارى الالتجـاء إليها للحصول منها على التمويل أو لتغطية تكاليف المشـروع ، التـى يتم تحديـدها مسبقاً ، إلا ان المشـروعات السـياحية تنفـرد بمصـادر تمويل خاصة نسـردها بعـد سـرد المصـادر العامـة ، وتتكـون وصـادر التمويل العامة من المصادر الآتية :

١ـ رأس المال المساهم . ٢ـ التمويل بالقروض .

٣ـ ائتمان الموردين . ٤ـ الإكتـــــــــــــــراء .

ـ رأس المال المساهم :

من المتبع أن يتم تمويل المشروع من مجموعة أسهم المساهمين ، وتختلـف مصـادر تمويـل رأس المـال المسـتثمر ، عمـا إذا كـان المـراد تمويله رأس المال الثابت ، أو رأس مال متداول ، فمن المتبـع أن رأس المال الثابت ، يتم تمويله من خلال الأسهم والقروض طويلة الأجـل ،

أما رأس المال المتداول ، فيتم تمويله من خلال قروض إضافية متوسطة وقصيرة الأجل من المصارف الوطنية .

وفى بعض الحالات ، يستطيع المشروع تغطية جميع الموارد الائتمانية من خلال أموال المساهمين ، سواء تم تغطية موارد رأس المال الثابت ، أو تغطية موارد رأس المال المتداول ، ويشترط فى هذا الخصوص ، أن يكون المشروع مغرياً جداً ، حتى يستطيع استقطاب نسبة كبيرة من الأسهم ، التى تأمل فى الحصول على أرباح كبيرة من المشروع بعد تنفيذه وتشغيله .

إلا أنه وفي حالة الاعتماد على القروض لا بد أن يكون هناك توازن ـ بين كل من رأس المال المملوك ، ورأس المال المقترض ، فكلما كان نسبة هذا الأخير منخفضة ، كلما كانت نسبة الأرباح كبيرة . أما إذا كانت نسبة رأس المال المقترض أكبر من نسبة رأس المال المملوك ، كانت نسبة خدمة الديون وأقساط القروض كبيرة ، مما يؤثر على مستوى الأرباح بدرجة كبيرة ، وبالتالي يؤثر على أرباح المساهمين ، وبالتالي يؤدى إلى تأثير ذلك على المركز المالى والاجتماعى للمنشأة ، ومن الأفضل وهو رأى معظم علماء الاقتصاد أن لا تزيد نسبة رأس المال المقترض إلى رأس المال المملوك عن ١ : ١ ـ إلا

في الحالات القليلة . والتي تحقق فيها بعض المشروعات أرباحاً كبيرة تغطي منها جزءاً كبيراً من أقساط الديون . وتكفي الأرباح الباقية في توزيعها على المساهمين . وإذا تبقى جزءاً آخر - يتم إعادة إنتاجه من أجل تحقيق ما يسمى بالتراكم الرأسمالى capital accumulation وإعادة إنتاج الأرباح - معناها أن لا يتم توزيع كل الأرباح على المساهمين ، أى يخصم جزءاً منها لمصلحة إعادة الإنتاج reproduction ، وتسمى الأرباح غير الموزعة أو الأرباح المحتجزة من أجل تحقيق ميزة أكبر . وهى الحصول على تلك الأرباح فى المستقبل بقدر أكبر .

التمويل بالقروض financing by loans :

لما كان من السهل الحصول على القروض لتمويل المشروع ، لذا يجب أن يتم دراسة أحسن البدائل من حيث سعر الفائدة . ومدة القرض . فنجد أنه بالنسبة للقروض المحددة لتمويل رأس المال المتداول . يجب أن تكون من البنوك التجارية ، وتكون من نوع القروض قصيرة الأجل ومتوسطة الأجل . أما القروض التى يتم استخدامها لتمويل لرأس المال الثابت . فيجب أن تكون من بنوك

حكومية ، أو من بنوك دولية علاوة على أنه يجب أن تكون من النوع الطويل الأجل لأن فترة استرداد هذا المال يكون على فترات بعيدة .

أ ـ القروض القصيرة الأجل [1] :

القروض قصيرة الأجل ، هى تلك القروض التى يتم الحصول عليها من البنوك التجارية المحلية ، ويتم الحصول عليها مقابل الموجودات أو تقديم الضمانات الكافية ، والقروض القصيرة الأجل ، هى القروض التى يتجه المشروع إلى تمويل رأس المال المتداول بها ، والبنوك التجارية تعطى هذه القروض بحد أقصى ٨٠ ٪ من قيمة الموجودات ، وتعطى هامش من ٢٠ : ٥٠ ٪ من قيمة الموجودات ، ليتم تمويل المشروع بواسطة مصادر تمويل أخرى ، وغالباً ما تكون من رأس المال المساهم **contributed capital** . ويمكن الاقتراض من المصارف لأغراض رأس المال المتداول .

ومن ناحية أخرى يمكن الاعتماد على القروض من المصارف التجارية بصفة مؤقتة ، لحين وجود سيولة نقدية أو تدفق نقدى من الأرباح ، فيتم التقليل من القروض القصيرة أو المتوسطة الأجل ،

---

(1) seidler , L.j., carmichael, D, R. , Accuontant handbook, New york, N.y., wiley 1981.

ويتم الإعتماد فى تمويل رأس المال المتداول على رأس المال المساهم ، أو القروض قصيرة الأجل ، لأن الجزء الأكبر من رأس المال المتداول ـ مرتبط بالموجودات (المواد الأولية ـ والعمل الجارى ـ والسلع النهائية ـ وقطع الغيار)[١] وهى بطبيعتها تفنى بمجرد استخدامها وتحتاج إلى موارد سريعة .

ب ـ القروض طويلة الأجل :

القروض طويلة الأجل هى تلك القروض التى يمكن الحصول عليها من بنوك حكومية ـ أو بنوك دولية بشروط ميسرة ، وذلك من أجل ظروف تنموية معينة ، كما يمكن تمويل المشروعات عن طريق سوق الأوراق المالية ، والسندات ، وإن كان فى الآونة الأخيرة . أخذ نشاط السندات فى الإنكماش وخاصة بالنسبة لتمويل المشروعات الجديدة وإن اقتصر دوره على توسيع المشروعات القائمة . وتتجه بعض المشروعات إلى تمويل المشروع عن طريق الأرباح المحتجزة وهو تمويل ذاتى يحقق نجاح فى مالية المنشأة ، حيث أنه من جانب يحقق توفير فى تكلفة المشروع . ومن جانب آخر يحقق زيادة فى

(١) unido منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية ، دراسة الجدوى ـ مرجع سابق انظر ص ٣٨٧

رصيد المنشأة من رأس المال الثابت في حالة إعادة إنتاج تلك الأرباح [٢] ، وذلك من أجل اشتراك تلك المشروعات في تحقيق الهدف القومي وهو التنمية الاقتصادية .

إن المشروعات الاقتصادية التي تحقق زيادة في الدخل القومي ، تحتاج لفترة طويلة لبنائها ، كما تتميز بطول عمرها الإنتاجي ، ولكي يمكن الاستفادة من تلك المشروعات الضخمة ، ينبغي توجيه الفائض الاقتصادي لتلك المشروعات من أجل تحقيق ميزة أخرى وهي زيادة الرصيد النسبي من السلع الرأسمالية ، ويكون عن طريق مدخرات موجودة بالفعل ، ولا شك أن الأرباح غير الموزعة ، هي أحدث تلك البدائل [١] .

ائتمانات الموردين financings of supplers :

يمكن تمويل الآلات وقطع الغيار المستوردة ، بشروط ائتمانية مؤجلة ، وذلك من خلال موردي تلك الآلات ومن خلال الشراء بشروط الدفع المؤجل ، مع تقسيط الدفع على فترات تتراوح

---

(٢) انظر د . أحمد علام ، ضرائب الدخل والتراكم الرأسمالي ، مرجع سابق ص ١٣٣ .

(١) د . محمد ذكي شافعي ــ التنمية الاقتصادية ــ دار النهضة العربية ــ القاهرة ، ١٩٦٨ ص ١٩ .

ما بين ٦ ، ١٠ سنوات ، وتتاح شروط الدفع المؤجل بضمانات مصرفية ، مما يسهل من حصول هؤلاء الموردين على فرص تمويل مشروعات أخرى فى نفس البلد من خلال التيسير في شروط الائتمان .

الإكتراء :

يعنى أن يتم اقتراض أصول الإنتاج ، إن لم تكن وحدات إنتاج بالكامل ، فالاكتراء يقتضي دفع مبلغ مبدئى ودفع إيجار سنوى ، هو رسم الاكتراء ، غير ان هذه الأصول ترد فى ميزانية المكرى (الذى أقرض الأصول) ولا ترد فى ميزانية المكترى (أى الشركة المقترضة)، وبذلك يكون الاكتراء شكلاً من أشكال التمويل من خارج الميزانية ، ويكون الاكتراء مفيداً فى الحالات التى لا تكون الشركة فى وضع يسمح لها بزيادة سنداتها .

ويشترط فى نظام الاكتراء ، أن يخضع كل من المكرى والمكترى لنفس النظام الضرائبى ، فهى لن تختلف عن شروط شراء الأصول ، ولن تقل تكاليف الاكتراء عن مجموع التكاليف فى حالة شراء الأصول ، إلا عندما يتمتع المكترون بمزايا معينة ، تعود تلك المزايا لمكانة الشركة فى أسواق السلع الإنتاجية . ويتم تمويل الاكتراء من شركات الاكتراء الدولية ، وسماسرة الاكتراء ووكالات التنمية

الصناعية . وقد يصبح هذا النوع من التمويل بدلاً تمويلياً مغرياً ، وخاصة في الحالات التي يكون فيها للاكتراء مزايا معينة تفوق مزايا التمويل الاقتراضي .

علاوة على المصادر السابقة ، وهي المصادر الصالحة لتمويل كافة المشروعات الاستثمارية ، إلا أنه يوجد بعض المشروعات الأخرى ذات الخصوصية في عملية التمويل ، وهي المشروعات السياحية والتي يكون بها مفهوم خاص في بعض مصادر التمويل يمكن إجمالها على النحو التالي :

مصادر تمويل المشروعات السياحية :

على الرغم من أن المشروعات السياحية تشترك مع معظم المشروعات في بعض مصادر التمويل ، وذلك مثل القروض مثلاً ، إلا أن تلك القروض التي تعتمد عليها المشروعات السياحية لها أيضاً طابعها الخاص ، الأمر الذي جعلنا نتجه إلى سرد مصادر تمويل المشروعات السياحية على نحو مستقل ، حتى تصبح الرؤية أمامنا واضحة من حيث مصادر التمويل بشكل عام ، وبصفة خاصة في بعض المشروعات ذات الطابع الخاص (مشروعات سياحية) ، وعلى ذلك تكون مصادر تمويل المشروعات السياحية على النحو التالي :

١ـ التمويل الأجنبي للمشروعات السياحية .

٢ـ التمويل السياحي طويل الأجل .

٣ـ تنوع مصادر التمويل السياحي .

٤ـ التمويل الحكومي للمشروعات السياحية .

٥ـ التمويل الموسمي للنشاط السياحي .

١ـ التمويل الأجنبي للمشروعات السياحية [(١)] :

تتصف المشروعات السياحية بخاصية ارتفاع مستوي التكنولوجيا في منتجاتها ، بمعنى أن تكلفة إنشاء تلك المشروعات تحتاج لاستقدام تكنولوجيا ذات تقنية مرتفعة ، تلك التي بسبب تحتاجها مستوى الخدمة في المشروعات السياحية . كما أن استيراد السلع المعمرة والأجهزة اللازمة لإدارة الفنادق والإنشاءات السياحية الكبرى تحتاج إلى سلع مستوردة من الخارج . الأمر الذي تظهر أمامنا حقيقة واضحة ، وهو أن النشاط السياحي يحتاج إلى عملات حرة كثيرة تحقق لهذه المشروعات النجاح المطلوب . ولما كانت الدول النامية ليس لديها رصيد من العملات الحرة تكفي لشراء

---

(١) د. حمدي عبد العظيم ــ اقتصاديات السياحة ــ مرجع سابق ص ٦٠٠ وما بعدها .

التكنولوجيا أو لشراء الآلات والمعدات اللازمة ، لذا فإنها تتجه للحصول على النقد الأجنبي من البنوك الأجنبية من خلال أسعار مرتفعة ، وهو ما يعكس ارتفاع تكلفة تمويل المشروعات السياحية بفضل هذا التمويل الأجنبي .

٢ـ التمويل السياحي طويل الأجل :

تعتبر المشروعات السياحية . من المشروعات السياحية التي تحتاج إلى استثمارات في الأصول الثابتة المرتفعة القيمة ، مثل الأراضي والعقارات والسيارات الفارهة ، وأجهزة المطاعم ، ونظام اتصال مرتفع التكنولوجيا ولا شك أن تلك الاستثمارات تحتاج إلى تمويل كبير لا يتوافر لدى تلك المشروعات ، كما أنه لا يمكن أن تتحقق عن طريق القروض قصيرة الأجل ، ومن أجل ذلك نجد أن المشروعات السياحية تبحث دائماً عن القروض بشروط طويلة ميسرة تتلاءم مع طبيعة نشاطها الذي لا يتفق مع القروض قصيرة الأجل التي غالباً ما تتصف بارتفاع سعر الفائدة هذا من ناحية ، ومن ناحية أخرى فإن القروض طويلة الأجل تتفق مع طبيعة استرداد الإيرادات السياحية . وهى غالباً ما يتصف بطول الفترة ، لذا فإنها تبحث

دائماً عن تلك القروض التي يمكن أن تسددها خلال فترة الإيرادات الموسمية .

٣ تنوع مصادر التمويل السياحي :

من حيث المبدأ فإن النشاط السياحي يتصف بتنوع مصادر تمويله ، وذلك ما بين الاعتماد على القروض طويلة الأجل نظراً لما يتصف به النشاط السياحي من طول فترة استرداد رأس المال المستثمر ، وهو ما يتماشى مع طبيعة القروض طويلة الأجل ، من ناحية أخرى ونظراً لأن النشاط السياحي يحتاج إلى رأس مال ضخم وكثرة متطلبات واحتياجات هذا النشاط ، فإن ذلك يجعل القائمين على النشاط يتجهون نحو الاستعانة بالمساعدات الحكومية إما في شكل اشتراك في الإدارة ورأس المال ، وإما في امتلاك المشروعات كلية وتشغيل العمالة ، إلا أن ذلك بلا شك يضعف من طبيعة النشاط السياحي الذي يعتمد دائماً على المشروعات الخاصة ، ومن ناحية أخرى فإن المشروعات السياحية تحتاج دائماً إلى نقد أجنبي لإمكانية استقدام التكنولوجيا المطلوبة والتي تحتاجها دائماً مستوى الخدمة في المشروعات السياحية . كذا المتطلبات الخاصة بالفنادق والقرى السياحية ، وهي دائماً سلع مستوردة . ولما كانت الدول النامية لا

تمتلك من تلك العملات إلا القليل ، فإنها تتجه إلى الحصول على تلك العملات من البنوك الأجنبية ذات الفائدة المرتفعة ، وهو أيضا ما يضعف من وضع الشركات العاملة في مجال السياحة .

ومن هنا وعلى الرغم من تنوع مصادر التمويل للمشروعات السياحية إلا أنها تبقى ودائماً ذات طبيعة مستقلة في أدائها علاوة على أنها ذات النشاط الموسمي ، ونقترح بأن تعتمد المشروعات السياحية على إدخال الشركات متعددة الجنسيات كشريك برأس المال والخبرات المتمثلة في الخبراء السياحيين وبشرط أن تكون الإدارة ملكاً للدولة المضيفة على أن تحصل تلك الشركات على مقابل مادي علاوة على الأرباح الناتجة عن الاشتراك في رأس المال ، وبشرط تدريب العمالة الوطنية على جميع أنواع التقنية العالية التي تحتاجها تلك الشركات والمشروعات ذات الطبيعة الخاصة .

٤ـ التمويل الحكومي للمشروعات السياحية :

عندما تعجز المشروعات السياحية الخاصة عند تلبية متطلبات التمويل ، فإنها تتجه إلى المؤسسات والهيئات الحكومة لتشاركها في تمويل تلك المشروعات ، أو قد تنفرد الحكومة فتتملك تلك المشروعات ، ونلاحظ أن مشاركة الحكومة في تمويل المشروعات السياحية تعتبر

مشاركة بمعدلات كبيرة . إذا نظرنا إلى نسبة التمويل الحكومي إلى إجمالي التمويل السياحي ، وخصوصاً في الدول النامية ، ويقل هذا التمويل الحكومي في الدول المتقدمة .

٥- التمويل الموسمي للنشاط السياحي .

عادة ما يتم إنشاء المشروعات السياحية على مراحل ، وهو ما يعكس خطة التمويل التي تتصف بصفة الموسمية ، إذ قد تحتاج تلك المشروعات إلى تمويل خلال شهر أو ثلاثة أشهر مثلاً ، للإنفاق على أفواج سياحية قادمة للإقامة في الفنادق ، أو زيارة الأماكن السياحية في حالة قيام السياح بدفع جزء من المقابل المادي إلى حين الإنتهاء من الزيارة . وهو ما يجعل الشركات السياحية تقترض من البنوك لتمويل نشاطها خلال الموسم السياحي . ثم تقوم بسداد القروض والفوائد بعد تحصيل الفائض من الإيرادات ، ويجب أن ننوه أنه يوجد فترات تخلف من النشاط السياحي بالمرة . ومن ثم لا تحتاج تلك المشروعات إلى تمويل فتتوقف إلى حين الاستعداد للموسم السياحي المقبل .

ومن هنا نجد أن تمويل المشروعات السياحية تنفرد ببعض أنواع مصادر التمويل التي تختلف على مصادر التمويل العامة ، إلا

أن ذلك لا يعني أن المصادر العامة التي أفردناها في مصادر تمويل المشروعات لا يستفيد بها المشروعات السياحية ، بل يستفيد منها مثلاً في الحصول على الآلات بشروط الأجل كما في شروط ائتمان الموردين ، أو شروط الإكتراء في حالة الحصول على تجهيز فندق سياحي بالكامل وفقاً لشروط الإكتراء ،إلا أن الشروط التي خصصناها بالنسبة للمشروعات السياحية ، لا تنطبق على المشروعات الإستثمارية بصفة عامة . ولكنها تخص فقط المشروعات السياحية بطبيعتها الخاصة المستقلة .

تكلفة التمويل Cost of financing :

إن تكلفة التمويل - التي يحصل عليها المشروع ، إنما تتوقف على نوعية هذا التمويل ، فتكلفة القروض ، تعتبر أقل تكلفة يمكن أن يعتمد عليها المشروع ، وذلك لأن درجة المخاطرة في القروض أقل - من درجة مخاطر الأسهم هذا من ناحية ، ومن ناحية أخرى فإن أقساط فوائد القروض ، تخصم من الأرباح الخاضعة للوعاء الضريبى ، وهذه ميزة أخرى تنفرد بها تمويل القروض .

ويجدر بنا أن ننوه - أنه فى حالة الاقتراض فإن الفائدة المستحقة للبنوك ثابتة المقدار ، والشركة ملتزمة قانوناً بدفع تلك

الفوائد ، سواء حققت أرباحاً . أو لم تحقق . أما حاملى الأسهم . فإن الشركة غير ملتزمة برد أموال الضمان إلا فى حالة واحدة ، وهى حالة تصفية الشركة . وهذا يقودنا إلى أن القرض ، كمصدر من مصادر تمويل المشروع ، أرخص تكلفة بكثير من أى مصدر تمويلى آخر ، وإذا كانت تكلفة الأسهم الممتازة أرخص من تكلفة الأسهم العادية . إلا أنها ليست أرخص من تكلفة القروض(١) .

وجدير بالذكر أنه فى معظم الأحوال ، فإن معظم المشروعات لا تنظر إلى معيار تكلفة التمويل ككل . بل تنظر إلى تكلفة تمويل القروض على حده ، لأنها أقل تكلفة بالنسبة للمشروع . ولكن من الأجدر أن ينظر إلى معدل التكلفة الكلية للتمويل . أى تكلفة التمويل بصورة عامة وشاملة . بحيث يتم احتساب النسب المختلفة للتمويل وهل هى قروض محتجزة، حيث أن رفع نسبة التمويل بالقروض ، يضعف من مركز المساهمين ، ويؤثر على مستوى أرباحهم ، كذا يؤثر على موقف دائنى الشركة ، لذا فإن دائنى الشركة لا يسمحون بإعطاء قروض أخرى إلا برفع سعر الفائدة من جديد ، وبالتالى يؤثر على المركز المالى للشركة .

---

(١) د. سمير محمد عبد العزيز ــ دراسة الجدوى ــ مرجع سابق ص ١٧٥ وما بعدها .

لذا فلا بد للشركة أن تضع أسقف معينة لنسبة القروض ، وتقلل التكلفة الكلية للأموال ، وذلك بعمل مزيج من أموال الاقتراض ، وأموال الملكية بنسبة معقولة ، فترفع بذلك القيمة السوقية للسهم إلى أعلى ما يمكن ـ وذلك عن طريق وضع مدى لنسبة أموال الاقتراض dept, equity ratio .

أما تكلفة أموال الملكية ، فتتضمن تكلفة إصدار أسهم جديدة ، وتكلفة الفائض المحجوز ، وعلى الرغم من أن تكلفة القروض أقل من تكلفة النوعين السابقين ، إلا أن تكلفة الفائض المحجوز أقل من تكلفة الإصدار الجديد للسهم ، لأن أصحاب الأسهم يدفعون ضرائب شخصية على الأرباح الموزعة ، في حين لا تدفع ضرائب على الأرباح غير الموزعة (الفائض المحجوز) ومن هنا يكون الفائض المحجوز ، أفضل من إصدار أسهم جديدة.

تكلفة رأس المال للمشروع :

تتميز كل عملية استثمارية بالانتظار من أجل الحصول على العائد المنتظر ، وهذا يعني أنه يوجد فاصل زمني فيما بين الاستثمار وتحقيق العائد . فلا يمكن أن يتقابل كل من الإنفاق الاستثماري مع العائد عند نقطة واحدة ، فالاستثمار يعني تأجيل الاستهلاك فترة ما

، بقيمة تعادل قيمة الاستثمار . هذا الاستثمار الذي تم استقطاعه من الدخل المحقق في المجتمع كله . وإذا تم تمويل هذا الاستثمار من خلال القروض فيجب أن يدفع قيمة القرض مضافاً إليه الفائدة المقررة على رأس المال المقترض . والفائدة تعني العائد الذي تم الحصول عليه مقابل استخدام النقود خلال فترة زمنية معينة [١] ، وذلك بأخذ معدل خصم يتم استقطاعه من قيمة القرض سنوياً ويصبح الباقي من القرض قيماً متناقصة .

وجدير بالذكر إذا نظرنا للمشروع ، فإننا نجد أن مدخلاته ومخرجاته معبراً عنها بالنقود تبرر في نفس الوقت عن تكاليف ودخل المشروع ، والتي تسمى بالتدفقات الداخلة والتدفقات الخارجة ، ويختلف حتماً القيمة المالية لتلك التدفقات عن قيمتها المستقبلية . ويمكن احتساب القيمة المالية لتلك التدفقات عن طريق :

حساب التدفقات النقدية الداخلة (الإيرادات أو الربحية على مدار المشروع) ، ثم نقوم بحساب التدفقات الخارجة (تكلفة الاستثمارات ومصروفات التشغيل) على مدى المشروع ، ثم نقوم باحتساب صافي التدفقات النقدية والتي تتحصل من خلال طرح

---

(١) د. محمد ناظم حنفي ــ التخطيط والإصلاح الاقتصادي ، مرجع سابق .

المصروفات من الإيرادات (الإيرادات ـــ المصروفات) . ومن خلال سعر الخصم السائد في السوق (سعر الخصم) نحصل على القيمة الحالية الصافية للتدفقات النقدية لكل سنة أى صافي التدفق × سعر الخصم ، ثم نقوم بجمع القيم الحالية الصافية السنوية = نحصل على القيمة الحالية الصافية للمشروع ، ونلاحظ أنه يجب أن نضع القروض في جانب التدفقات الداخلة ، أما فوائد تلك القروض فتوضع في جانب التدفقات الخارجة ولا يتم وضع قسط الإهلاك في التدفقات الخارجة حتى لا يتم حساب النفقات الاستثمارية مرتين ، ونلاحظ أن صافي القيمة الحالية تزيد بزيادة التدفق النقدي وعدد السنوات ، وتقل بزيادة معدل الخصم ، والتدفقات النقدية الخارجة .

إن احتساب قيمة تكلفة رأس المال يصبح أمراً معقداً ، إذا تعددت مصادر تمويل المشروع ، ولكن عادة ما يؤخذ معدلات الفوائد على القروض كأساس في تحديد تكلفة رأس المال ، ولكن في نفس الوقت يجب أن يحدد المشروع معدل مناسب للعائد على رأس المال ،من خلال التكلفة الحدية لرأس المال . أى يجب أن يكون الربح المنتظر أكبر من سعر الفائدة ، حتى يضمن قدر معين من الأرباح .

ومن المعروف كما قلنا في احتساب القيمة الحالية للتدفقات النقدية أنها تعتمد على سعر الخصم السائد في السوق ، ولا شك أن هذه الطريقة تهمل عنصر تكلفة الفرصة البديلة لعنصر رأس المال . لذا فإنه في حالة احتساب العائد الداخلي لرأس المال ، فإنه يجب أن يتم تقدير عائداً داخلياً وذلك عن طريق التجربة ، والخطأ (مجهول) ليصبح في هذه الحالة القيمة الحالية للتدفقات النقدية الداخلة = صفر . ولكي يقوم المشروع باتخاذ قرار الاستثمار من خلال تكلفة رأس المال ، يقارن بين معدل العائد الداخلي وسعر الفائدة الذي يدفعه على القروض ، فإذا كان معدل العائد الداخلي أكبر أو يساوي سعر الفائدة على القروض يكون المشروع مقبول من الناحية العملية ، أما إذا كان أقل من سعر الفائدة فيتوقف المستثمر ويعيد حساباته من جديد ، ولإدخال عنصر تكلفة الفرصة البديلة هنا ، يجب أن يقارن معدل العائد الداخلي بغيره من العوائد الأخرى في المشروعات المقارنة . أو بسعر الفائدة السائد في السوق لتحصل على تكلفة رأس المال المثلى ، أو أن العائد من المشروع سيكون مربح من عدمه من خلال اختيار أفضل المعدلات بين المشروعات المختلفة بما

فيهم سعر الخصم السائد في البنوك ويجب أن نضع في الاعتبار عند احتساب تكلفة رأس المال النقاط الآتية :

١ـ اختلاف أسعار الخامات والأجور ومستلزمات الإنتاج .

٢ـ اختلاف أسعار المنتجات طوال عمر المشروع .

٣ـ اختلاف أسعار مصروفات التشغيل ، لأنه يفترض ثبات تلك المتغيرات الاقتصادية .

ففي حالة اختلاف أسعار تلك المتغيرات الاقتصادية عما كانت عليه عند عقد الدراسة ، فيجب في هذه الحالة عمل اختبار لقوة المشروع ، على أثر تلك المتغيرات المفاجئة ، بمعنى أن يتم عمل جدول تدفقات نقدية بغرض ارتفاع مصروفات التشغيل بنسبة ١٠ ٪ مثلاً ، وجدول آخر يفرض أن الطاقة الإنتاجية تزيد بنسبة ١٥ ٪ أو تقل بنفس النسبة ، وهذه الطريقة تعني قياس درجة صمود المشروع أمام تغيرات الأسعار المفاجئة خلال المراحل المختلفة (التنفيذ ـ التشغيل ـ الإنتاج ـ التسويق) .

وقد تتغير القيمة الحقيقية لمعدل العائد الداخلي والذي ارتضى به المشروع كمعيار للربحية ، نتيجة لحدوث تضخم أو انخفاض القيمة الحقيقية للنقود ، ولكن قد يتغير أيضاً هذا المعدل

عنـد تحسـن الفـن الإنتـاجي وطـرق وأسـاليب الأداء . وتحسـن طـرق الإدارة والتنظيم وتنوع طرق الإنتاج ، وهذا الفـن في الأداء الاقتصـادي يحقـق تحسـيناً في دالـة الإنتـاج والـتي تفـوق طريقـة أثـر انخفـاض الإنتاجية الحدية لرأس المال نتيجة لكثافـة الإنتاجيـة لعنصـر رأس المال ، فإذا أصبح معـدل العائـد مـن الـداخل أقـل مـن المعـدل الحـدي لإنتاجية رأس المال يصبح دليلاً على صـلاحية زيـادة الاسـتثمارات ، ولكن يجب أن يؤخذ عامل الضرائب في الاعتبار عند احتسـاب معـدل الخصم المستخدم[1] . ومقارنتها بالمعدل الحدي لإنتاجية رأس المال .

والموضوع يعتبر أكثر تعقيداً ، نقوم بشرحه في السطور التالية[2] :

قد يتم تحديد مخصص استثمار للمشروعات التي تعتمـد علـى الكثافة الرأسمالية المرتفعة أى على الأسلوب الفني للإنتاج أى وجـود تقنيـة عاليـة في وسـائل الإنتـاج ، هـذا الأسـلوب يعظـم مـن الفـائض الاقتصادي للمشروع وبالتالي يكون مصدر هـذا المخصـص الاسـتثماري الفائض الاقتصادي المحقق من الكثافة الرأسماليـة ، ورغـم أن الـدول النامية لديها من الفائض الاقتصادي ما يزيد عـن الفـائض الاقتصـادي

---

(١) د. محمد ناظم حنفي ـ التخطيط الاقتصادي ـ مرجع سابق ص ٢٤١

(٢) د. مصطفى السيد الشعراوي ـ اقتصاديات التنمية ـ بدون ناشر ـ ١٩٩٢ ـ ص ١٧١ وما بعدها .

المحقق من الكثافة الرأسمالية ، إلا أن مصدره ليس تكنولوجيا الإنتاج ،ولكن من مصادر الضرائب بأنواعها المختلفة واحتياطات المشروعات الأجنبية العاملة داخل تلك الدول (الاستثمارية المستقلة) لأنها لا تعتمد على أسلوب الإنتاج التقني ، وتتجه المشروعات في تلك الدول النامية على نوعين النوع الأول ، تعتمد التدفقات النقدية على النموذج القديم الذي يعتمد على الكثافة الرأسمالية ، ولآخر تدفقات أخرى نقدية ، تعتمد على إحلال كثافة رأسمالية عالية يتم إنشائها ، وأن الانتقال من أسلوب فني قديم إلى أسلوب فني حديث مرتفع الكثافة تؤدي إلى انخفاض معدل الدخل في أول الأمر نتيجة لعدم الخبرة في استخدام تلك الآلات الحديثة ، وهذا الانخفاض يكون كبيراً كلما زادت درجة الكثافة الرأسمالية ، ومع استمرار العمل نجد أن معدل نمو إنتاجية العامل تزداد نتيجة لزيادة الكثافة الرأسمالية ، وليست نتيجة للتقدم الفني وزيادة الإنتاجية بناء على التقدم الفني ، علماً أن هناك آلات قديمة تعمل ولكن ليس بنفس النظام المقدم في الدول النامية ، فيكون هناك آلات تعمل ثم يتم إحلالها بآلات حديثة تكنولوجيا أحدث (تراكم رأسمالي) ، فتحدث زيادة في إنتاجية العامل نتيجة للتقدم الفني

وليس نتيجة للكثافة الرأسمالية ، فزيادة الإنتاجية التي تعتمد على الكثافة الرأسمالية يمكن مقارنتها من عدم الوجود إلى الوجود ، أما زيادة الإنتاجية بالفن الإنتاجي يمكن مقارنتها من وجود أقل إلى وجود أحسن .

كيفية احتساب تكلفة رأس المال المستثمر :

يعني تكلفة التمويل . هو ذلك العائد الذي يجب تحقيقه على الأموال المستثمرة بواسطة أى مصدر من مصادر التمويل لتبقى الأموال المستثمرة قادرة على تحقيق الهدف منها وهى حصول المستثمرين على أرباح على قيمة الأسهم العادية دون تغيير .

فمثلاً تكلفة القروض ، تعرف بأنها الحد الأدنى من العائد الذي يجب تحقيقه على الاستثمارات الممولة بالقروض حتى يمكن الاحتفاظ بالأدوات المتوفرة لحملة الأسهم بدون تغيير .

فإذا طرح المشروع سندات إصدار جديدة مدتها ١٠ سنوات بسعر فائدة ٩ ٪ ، وكانت القيمة الاسمية للسند ١٠٠ جنيه . وعدد هذه السندات ٢٠٠٠ سند فإن تكلفة القرض قبل الضريبة تكون كالآتى :

$$\frac{\text{الفائدة}}{\text{أصل القرض}}$$

الفائدة هنا = معدل الفائدة × عدد السندات = ١٨٠٠٠

أى أن التدفقات الخارجة = ١٨٠٠٠ جنيه لمدة عشر سنوات

وأن أصل القرض = ٢٠٠,٠٠٠ = ١٠٠ قيمة اسمية × عدد السندات (٢٠٠٠)

إذاً التكلفة = $\frac{١٨٠٠٠}{٢٠٠٠٠٠}$ = ٠,٠٩

ويجب أن تعلم أن معدل العائد الذي يجب تحقيقه على الأموال المقترحة يعادل معدل سعر الفائدة على هذه القروض ، وإلا حدث خسارة لتلك الأموال المستثمر في قيمة القرض تؤدي إلى ارتفاع تكلفة القروض .

ولما كانت فائدة القروض تخصم من الوعاء الضريبي لأرباح الشركات أصبح من الضروري تعديل سعر الفائدة الذي يجب دفعه إلى الإدارة الضريبية ، فإذا افترضنا أن سعر الضريبة ٥٥ ٪ فإن ما يتم دفعه للإدارة الضريبية ينخفض بمقدار ٥٥٠ مليم عن كل جنيه واحد يدفع كفائدة ، ولا شك أن هذه الميزة يتحقق للمشروعات التي تحقق أرباح فقط ، أما المشروعات التي لا تحقق أرباح فإنها لا يستفيد بهذه الميزة إذا كان القانون يسمح بترحيل الخسائر للأمام أو للخلف .

الباب الخامس
التقييم الاقتصادي
والاجتماعي والسياسي
للمشروع

<u>تمهيد :</u>

نتجـه في هـذا البـاب - إلى التحليـل الاقتصـادي والاجتمـاعي للمشروع المزمع إنشاؤه ، وبحيث نتجه إلى تحليل عدة معايير للحكم على منفعة المشروع سواء من الناحية المالية والاقتصـادية أو ذلـك مـن الناحية القومية والاجتماعية .

ونود أولاً هنا أن نورد فكرة عامة ، وهو أن أى مستثمر يبغـي أقصى ربح لمشروعه ، كما أننا في هذا الخصوص نتجـه نحـو التفرقـة بين كل من الربحية والمنفعة ، على أننا نفضل لفـظ المنفعـة علـى لفـظ الربحية ، فالربحية من وجهة نظرنا قد تتحوصـل فيمـا يعـود علـى المشـروع مـن أربـاح ماليـة فقـط ، دون وضـع في الاعتبـار المنـافع الاجتماعية التي يمكن أن يحققها هذا المشروع للدولة ، وهو ما يطلـق عليها الربحية القومية وأيا كان اللفظ فإننا يجب ان نقيم المشروع وفقاً لهذين النوعين من الربحية .

وقبل أن نقوم بشـرح كيفيـة تقيـيم المشـروع ماليـاً ، وقوميـاً ، يجب أن نفرق بين نوعى الربحية ، وما يتجه إليه كليهما في تحقيـق عنصر الاستفادة .

فالربحية تنحدر من مفهوم التقييم الاقتصادي للمشروع ، والتقييم في حد ذاته يعني محاولة النظر والتعمق للوصول لأكثر من مدلول للربحية . أى ان التقييم هو كيفية التوصل إلى ما سيحققه المشروع من منافع سواء كانت هذه المنافع مالية ، أو سواء كانت منافع قومية .

وقد درجت الأوساط الاقتصادية على تسمية مثل هذه النوعية بكل من الربحية التجارية ، والربحية القومية .

والربحية التجارية ، تعني التحليل المالي للمشروع ، أى بيان الآثار المباشرة للنقود من خلال تحليل كل من التدفقات النقدية الداخلة والتدفقات النقدية الخارجة ، فلكل مشروع إيراداته المتمثلة في إيرادات البيع ، وكذا تدفقات خارجة تتمثل في تكاليف الاستثمار وتكاليف التشغيل ، ومن خلال تحليل تلك الجوانب يمكن للمشروع أن يصل إلى مفهوم الربحية التجارية ، ليس هذا فقط ، بل أننا نجد أن الربحية التجارية عندما يتجه المشروع إلى تسعير منتجاته فإنه يقوم بتسعيرها وفقاً لأسعار السوق ، كما أن القيمة الزمنية للنقود لدى الربحية التجارية يتم علاجها وفقاً لأسعار الفائدة السائدة في

السوق ليستطيع المشروع في النهاية الحكم على المشروع تجارياً بقابليته للتنفيذ من عدمه .

أما الربحية القومية ، فإنها تختلف من حيث كل عناصر التقييم السابقة فنجد أنه بالنسبة لأثر النقود ، فإنها تتجه نحو بيان الأثر المباشر وغير المباشر لهذه النقود ، كما أننا نجد أن تسعير خدماتها ومنتجاتها يتم وفقاً للأسعار المحاسبية أى تلك التي تتم وفقاً لأولويات الاستثمار بمعنى تخصيص موارد معينة لها الأولوية في إنتاج سلع أو خدمات ، تلك التي تريد الدولة في إنتاجها على حساب سلع وخدمات أخرى لا يكون لها أولوية شعبية ، بمعنى أن تحديد أسعار الربحية القومية يتم بمقتضاها تحديد عناصر الفرصة البديلة ، أما بالنسبة للقيمة الزمنية للنقود فيتم الاستعانة بسعر الخصم الاجتماعي ، ذلك المعدل الذي تتعادل عنده الطلب على المشروعات الحكومية مع العرض من تلك المشروعات ، وبمقتضى هذا المعدل فإن الطلب على المشروعات يكون كبيراً في حالة انخفاض سعر الخصم الاجتماعي ، ويتحقق الطلب في حالة ارتفاع معدل الخصم .

عموماً إذا ما اتجهنا نحو تحديد مفهوم الربحية القومية ، فإننا يمكن أن نقول أنها مدى مشاركة إنتاجية المشروع أو مدى

مساهمة المشروع في حركة التنمية الاقتصادية للدولة . أى مدى مشاركة هذا المشروع في التأثير في المتغيرات الاقتصادية التي بموجبها يتأثر الدخل القومي ، أو الناتج القومي الإجمالي ، أو التقليل من حجم البطالة . أو تأثير المشروع في معدلات النقد الأجنبي إلى غير ذلك من المتغيرات الاقتصادية ذات الصفة القومية .

بعد أن عرضنا لسمات كل من الربحية التجارية والربحية القومية ، يجب أن نتجه إلى تحليل كل ربحية على حده تحليلاً اقتصادياً من أجل الوصول إلى تقييم شامل ـ كل في فصل مستقل .

وعلى ذلك ينقسم هذا الباب إلى الفصول الآتية :

- الفصل الأول : التحليل الاقتصادي للربحية التجارية .
- الفصل الثاني : التحليل الاقتصادي للربحية القومية .

الفصل الأول
التحليل الاقتصادي للربحية التجارية

نتجه في هذا الفصل إلى التحليل الاقتصادي للربحية التجارية ، أو بمعنى آخر كيفية تقييم المشروعات الاقتصادية وفقاً لعناصر الربحية التجارية ، وتتكون عناصر التحليل من استخدام معايير مختلفة وتختلف تلك المعايير من حيث درجة الدقة أو الصعوبة ...

تقييم المشروعات وفقاً لمعايير الربحية التجارية :

هناك عدة معايير لتقييم المشروعات الاستثمارية ، وتتفاوت تلك المعايير ، بين الدقة والصعوبة . فبينما نجد أن إحدى هذه المعايير تعتمد على التقدير الشخصى . نجد أن معايير أخرى تعتمد على التقدير الموضوعى ، ولا شك أن كل مستثمر **investor** ، يتوقع عائد من مشروعه . فلو كان هذا المشروع ينتج سلعة **commodity** ، فى هذه الحالة يكون حساب العائد سهل تقييمه ، عن كل سنة أو خلال عمر المشروع **life of project** ، لأن السلعة يكون لها سعر بيع **sale price** ، وبالتالى يكون قيمة العائد السنوى = حجم المنتج × سعر الوحدة من هذا المنتج .

أما إذا كان هذا المشروع . ينتج خدمة . إلى جانب هذا الإنتاج السلعي ، فإنه لا بد وأن تضاهي قيمة عائد هذه الخدمة ، لعائد المبيعات السابق .

إلا أن هذه المشكلة تتجلى في تعديل العائد الاقتصادى على المشروعات الخدمية القومية ، والتى لا تهدف إلى تحقيق ربح non-profit كالمستشفيات والمدارس ، كجعلها مقيمة على أساس قومي ، ولما كان هذا العائد حيث الأصل عائداً اجتماعياً . فتكمن المشكلة في كيفية تحويل هذا العائد الاجتماعي إلى عائد مادى أو اقتصادى ، ومن ناحية أخرى كيفية تقدير العائد الاجتماعى للمشروعات ذات الربحية المادية ، كما يوجد ما يسمى بالعائد الأمنى . كما يوجد العائد السياسي . ولا شك أن تلك العوائد عقدت الأمور أكثر وأكثر .

أولاً .. قبل الإجابة - أو قبل شرح تلك المتغيرات الاقتصادية السابقة يجب أن نقوم بدراسة معايير الربحية التجارية وذلك على النحو التالي :

١ـ العائد على الاستثمار return on investment :

لا شك أن لكل مشروع انفاقاته الخاصة والتى تتجلى فى :

١ـ رأس المال المستثمر . ويشمل مجموع رأس المال الثابت ، ورأس المال العامل والذي يتم تمويلهما من خلال رأس المال المساهم ورأس المال المقترض .

٢ـ مصروفات التشغيل : فى مقابل هذه المصروفات يحقق المشروع عائد ، يتمثل فى عائد مبيعات المنتجات السنوية ، سواء كانت هذه المنتجات سلعية أو منتجات خدمية .

إذاً إجمالى الربحية = عائد المبيعات السنوى ــ تكاليف التشغيل السنوية ، ولما كان عائد المبيعات ، يخصم منه الضرائب .

إذاً صافى الربحية = عائد البيع ـ تكاليف التشغيل ــ الضرائب

ولما كان صافى الربحية ، يعبر عن الربح الصافى المتولد عن المشروع فقط ، دون اعتبار لرأس المال المستثمر .

$$\text{إذاً العائد على الاستثمار} = \frac{\text{الربح}}{\text{رأس المال المستثمر}}$$

وهذا العائد ، هو أول مؤشر اقتصادي للربحية التجارية . وهذا يمكن تحقيقه ببساطة . فما هى المشكلة إذاً ؟

المشكلة : هي كيفية حساب العائد الاقتصادى بطريقة عائد الاستثمار فـى حالـة أن يكـون ربحيـة المشـروع مـتغيرة طـوال عمـر المشـروع الافتراضي (١٠ ـ ٢٠ سنة) بسـبب أن الطاقـة الإنتاجيـة ، وبالتـالى مبيعاتـه . تكـون فـى السـنوات الأولى مـن عمـر المشـروع . أقـل مـن السنوات الأخرى[1] .

ولا شك أن السـبب فـى هـذا الاخـتلاف ـ هـو أن بدايـة فـترة التجـارب وبـدء التشـغيل حتـى يصـل المشـروع إلى طاقتـه الإنتاجيـة القصوى يكون هنـاك ذبـذبات vibration فـى الإنتـاج ، وبسـبب أن مصروفات التشغيل تكون فى تلك الفترة متغيرة لأن الأعباء تكون فـى السنوات الأولى مثل أقساط الإهلاك . وفوائد وأقساط القروض تختلـف عن الأعباء المالية فى سنوات المشروع الأخير .

وفـى هـذه الحالـة ـ يمكـن حسـاب العائـد ، عـن طريـق أخـذ حساب متوسط الربحية عن فترة عمره الافتراضي أو اعتبـار اى سـنة من السنوات الأولى كسنة معبرة عن متوسط الربحية السـنوية (الأولى ـ الثانية ـ الرابعة)

---

(١) انظر ــ م/ عزمى مصطفى على ــ مرجع سابق ص ٢٦٦ وما بعدها .

المشكلة الأخرى .. كيفية حساب العائد الاقتصادى ، فى حالة اختلاف طرق حساب العائد الاقتصادى ، وفى حالة اختلاف طرق حساب رأس المال المستثمر من مشروع لآخر ، وبالتالى اختلاف طرق حساب الربحية ، أو مصروفات التشغيل السنوية ، أو رأس المال المستثمر ، وبالتالى صعوبة استخدام هذه الطريقة فى المقارنة بين مشروعين .

ويتم علاج هذه الحالة . عن طريق توحيد الطرق المحاسبية accounting manneres التى يتم على أساسها حساب عائدات ومصروفات المشروع السنوية ،

ومن ثم حساب الربحية الإجمالية ثم الربحية الصافية .

ومن جهة أخرى ، فإن حساب العائد ـ يتم على أساس صافى الربحية إلى رأس المال المساهم ، دون نسبته إلى رأس المال .

وفى هذه الحالة فإن العائد على رأس المال المملوك يجب أن يكون :

$$= \frac{\text{صافى الربحية - فائدة رأس المال المقترض}}{\text{رأس المال المملوك}}$$

فإذا فرضنا أن مشروع للأحذية ، رأس المال المملوك يشكل ٥٠ ٪ من رأس المال المستثمر . وكان رأس المال المستثمر مليون جنيه

ـ وأن باقي رأس المال المقترض بفائدة ١٠ ٪ سنوية ـ وأن الضرائب ٤٠ ٪ ، وأن عائد المبيعات ٩٨٠ ألف جنيه ـ ومصروفات التشغيل ٥٠٠٠٠٠ جنيه .

لحساب العائد على رأس المال المملوك نتبع الآتى :

أولاً : رأس المال المملوك =

$$= \frac{\text{مليون جنيه} \times ٥٠}{١٠٠} = \frac{١}{٢} \text{ مليون جنيه}$$

$$\text{فائدة رأس المال المقترض} = \frac{٥٠٠٠٠٠ \times ١٠}{١٠٠} = ١٠٠٠٠ \text{ جنيه}$$

الربحية الإجمالية = ٩٨٠,٠٠٠ ـ ٥٠٠,٠٠٠ = ٤٨٠,٠٠٠

$$\text{الربحية الصافية} = ٤٨٠,٠٠٠ \times \frac{٤٠}{١٠٠} = ١٩٢,٠٠٠$$

= ٤٨٠,٠٠٠ ـ ١٩٢,٠٠٠ = ٢٢٨,٠٠٠

إذاً العائد على رأس المال المملوك =

$$= \frac{\text{(صافى الربحية) ٢٨٨,٠٠٠ ـ ١٠,٠٠٠ (فائدة المقترض)}}{\text{٥٠٠,٠٠٠ (المملوك)}} = ٤٧,٦ \ \%$$

٢ـ تقييم المشروع باستخدام طريقة استرداد رأس المال المستثمر:

تعبر طريقة تحليل ربحية المشروع عن طريق فترة الاسترداد عن طول الفترة الزمنية ، التى تتعادل فيها كل من التدفق النقدى (الربحية) مع الاستثمار الأولى (إجمالى رأس المال المستثمر) .

وكلما كان التدفق المالى يغطى إجمالى الاستثمار فى فترة أسرع كلما يكون أنسب ، حيث أنه سيبدأ فى دفع أرباحه للمساهمين بقية فترة عمره الافتراضى - على خلاف إذا تأخرت التدفقات المالية فى استرداد الأموال المستثمرة ، فلو أن هناك مشروعين الأول عمره الافتراضى ٨ سنوات ، والثانى عمره ٦ سنوات ، إلا أن فترة الاسترداد لكل منهما أربعة سنوات ، فيكون المشروع الأول أفضل ، حيث أنه سيظل يدفع أرباح لمدة أربعة سنوات أخرى ، بينما المشروع الثانى سيدفع أرباح لمدة سنتين فقط ، ولحساب فترة الاسترداد تستخدم المعادلة الآن :

$$\text{فترة الاسترداد} = \frac{\text{رأس المال المستثمر}}{\text{صافى الأرباح السنوية + الإهلاكات}}$$

لأن الإهلاك ـ هو أرباح تم تجنيبها لصالح إحلال وتجديد الأصل الرأسمالى . ولذلك يضاف إلى التدفق النقدى (الأرباح السنوية) ـ عندما يتم استخراج الاسترداد pay back .

يقصد بالتدفقات النقدية : الربح دون خصم الإهلاك وبعد خصم الضرائب[1] .

٣ـ تقييم المشروع باستخدام صافى القيمة الحالية

net present value

صافى القيمة الحالية = القيمة الحالية لإيرادات المشروع (ناقص) (القيمة الحانية لمصروفات التشغيل + القيمة الحالية للاستثمار فى المشروع) .

ولحساب الربحية بهذه الطريقة نتبع الآتى :

١ـ حساب التدفقات النقدية الداخلة إلى المشروع وهى تمثل الإيرادات (الربحية) على مدى المشروع أى النقدية المتحققة من بيع المنتج وكذا النقدية المتحققة من بيع الأصل في نهاية عمرة الافتراضي .

٢ـ حساب التدفقات الخارجة (تمثل تكلفة الاستثمارات ومصروفات التشغيل) مدى عمر المشروع أى تكلفة مستلزمات الإنتاج من عمالة

(١) انظر ـ م / عزمى مصطفى على ـ ص ٤٧١ وما بعدها .

ومواد ومصروفات صناعية ، ضرائب ، وكذا مصروفات رأسمالية خلال صلاحية الأصل الرأسمالي للإنتاج .

٣- حساب صافي التدفقات النقدية (الداخلة) لكل سنة وهى تتكون من (الإيرادات - المصروفات) .

٤- يتم تحديد معامل الخصم **discount rate** وهو سعر الفائدة المناسب والسائد فى السوق .

٥- لحساب القيمة الحالية لصافى التدفقات النقدية لكل سنة = صافى التدفق النقدى × معامل الخصم .

٦- اجمع القيمة الحالية لصافى التدفقات لكل سنة = نحصل على القيمة الحالية الصافية للمشروع .

ونلاحظ أنه فى طريقة القيمة الحالية :

١- نضع القروض فى جانب التدفقات الداخلة - أما الالتزامات المالية (فوائد وأقساط الدين) فى جانب التدفقات الخارجة .

٢- لا تتضمن التدفقات الخارجة أقساط الإهلاك حتى لا يتم حساب النفقات الاستثمارية مرتين .

٣ـ يلاحظ أن صافي القيمة الحالية للتدفق النقدى ـ تزيد بزيادة التدفق النقدى الداخلى وعدد السنوات ـ وتقل بزيادة معامل الخصم والتدفق النقدى الخارج .

٤ـ تقييم المشروع باستخدام نسبة المنافع إلى التكاليف

: discounted penefit cost ratio

ويتم حساب هذه الطريقة في النقاط الآتية :

١ـ حساب الإيرادات السنوية طوال عمر المشروع .

٢ـ حساب القيمة الحالية للإيرادات السنوية (كما سبق فى طريقة صافى القيمة الحالية) نحصل على صافي القيمة الحالية للإيرادات .

٣ـ حساب إجمالى القيمة الحالية للإيرادات ـ طوال عمر المشروع (مجموع القيمة الحالية للإيراد السنوى) .

٤ـ حساب المصروفات السنوية .

٥ـ حساب القيمة الحالية للمصروفات السنوية .

٦ـ حساب إجمالى القيمة الحالية للمصروفات طوال عمر المشروع (مجموع القيمة الحالية للمصروفات السنوية) .

ولحساب قيمة المنافع إلى التكاليف =

مجموع القيمة الحالية لمجموع الإيرادات السنوية

= ―――――――――――――――――――

مجموع القيمة الحالية لمجموع المصروفات السنوية

ملحوظـــــــات :

إذا كانت نسبة المنافع أكبر من ١ صحيح (واحـد صـحيح) يعتبر المشروع مقبولاً - أما إذا كانـت نسـبة المنـافع أقـل مـن (واحـد صحيح) - يصبح المشروع غير مقبول - لأنه يعنى أن تكاليف المشـروع تزيد عن الإيرادات المتوقعة .

٥- تقييم المشروع باستخدام معدل العائد الداخلي :

معدل العائد الداخلي - هو معدل عائد الاستثمار وهـو عبـارة عن معامل خصم discount rate - هذا المعامل مجهول ويتم تحديده عن طريـق التجربـة والخطـأ tral and error - حتـى يصـبح صـافى القيمة الحالية = صفر .

أى أنه سعر الفائدة الذى يكون عنده القيمة الحالية للتـدفقات النقديــة الداخليــة تتســاوى مــع القيمــة الحاليــة للتــدفقات النقديــة الخارجة .

أى أن التدفقات (الإيرادات) = رأس المال المستثمر + المصروفات

إذاً القيمة الحالية الصافية للمشروع = صفر

يتم اختيار معدل خصم مناسب يؤخذ على أساسه القيمة الحالية للتدفقات ، ثم يُعاد اختيار معدل خصم آخر أعلى من المعدل الأول ، بشرط ألا يكون الفرق بينهما أكبر من عدد (٢) . وذلك بعمل جدول يتضمن الآتي :

السنة	التدفقات النقدية	معدل الخصم	القيمة الحالية	معدل خصم آخر	القيمة الحالية
١	٥٦٠٠	٢٪	٥٤٨٨	٤٪	٥٣٧٦
٢	٥٤٨٨	٢٪	٥٣٧٨,٢٤	٤٪	٥١٦٠,٩٦

ويتم حساب معدل الخصم الداخلي على أساس المعادلة الآتية :

معدل الخصم المنخفض + القيمة الحالية الموازنة للمعدل (١)

القيمة الحالية الموازنة للمعدل (١) ــ المعدل (٢) + القيمة الحالية للمعدل (٢)

ويتم الحصول على القيمة الحالية الموازية من خلال القيم الحالية بموجب سعر الخصم ناقص قيمة الاستثمارات الأولية .

وهذه الطريقة تشبه طريقة حساب صافى القيمة الحالية مع الفارق :

١ــ أن طريقة معدل العائد ، نفترض أن صافى القيمة الحالية للمشروع = صفر .

٢ـ أن سعر الفائدة فى طريقة معدل العائد مجهول ويتم حسابه بالمحاولة والخطأ حتى يتحقق ، فى حين سعر الفائدة فى طريقة صافى القيمة الحالية معلوم ، ويتم إدخاله لاحتساب صافى القيمة الحالية للإيرادات (التدفق النقدى) = صافى التدفق النقدى × معامل الخصم (سعر الفائدة) .

ولكى يقوم المشروع باتخاذ قرار الاستثمار ، يجب أن يقارن معدل العائد الداخلى ، بسعر الفائدة الذى يدفعه المقترض (سعر الفائدة السائد فى السوق) فإذا كان معدل العائد الداخلى internal ratr of return أكبر أو يساوى سعر الفائدة السائد يكون المشروع مقبول أما إذا كان معدل العائد IRR أقل من سعر الفائدة فيتوقف المستثمر ، ويعيد حساباته من جديد .

وهناك ملاحظتين على حساب الربحية لاتخاذ قرار الاستثمار بالنسبة لهذه الطريقة ، وطريقة نسبة المنافع وطريقة صافى القيمة الحالية .

لا بد من قياس نتائج كل قيمة حالية مع نتائج قياس مشروع آخر ـ لإثبات أن المشروع من حيث دراسة الجدوى له جدوى اقتصادية أعلى من غيره من المشروعات .

مثلا : فى طريقة نسبة المنافع = المنافع / التكاليف = ١ صحيح

وليس أنه مقبول ـ يعنى أن له قوة فى السوق ، ولكن بمقارنته بغيره من المشروعات الأخرى يتضح درجة قوته الاقتصادية .

كذلك معدل العائد الداخلي ـ لا بد من مقارنته بغيره من المشروعات أو على الأقل ـ بمعدل سعر الفائدة السائد فى السوق (سوق الاستثمار) والذى عادة ما يكون مساوياً أو أعلى او فى حدود معدل الفائدة .

نشرح ذلك :

نجد أن أعلى سعر فائدة فى السوق على الودائع بالعملة المحلية ١٦,٢٥ ٪ سنوياً ـ بشرط إيداع المبالغ ٧ سنوات متواصلة .

إذاً أمام كل حائز لمال ـ إيداع أمواله والحصول على الأرباح الناتجة عن سعر الفائدة .

أما إذا عرض على نفس الشخص ـ مشروع استثمارى يدر ربحاً سنوياً ٢٠ ٪ مثلاً . فيكون له أفضل من الفرصة السابقة (الإيداع فى البنك) أى الاستثمار أفضل .

وإذا عرض عليه مشروعا آخر يدر عليه ربحاً ١٣ ٪ فيكون الفرصة الأولى (الفرصة البديلة) في هذه الحالة أفضل من فرصة الاستثمار وعليه يختار الإيداع في البنك .

وهكذا فإن الفرصة البديلة في هذه الحالة هي مقارنة أرباح مشروع باستخدام نفس رأس المال المستثمر للمشروع في الاستثمار في مشروع آخر فإذا كان الربحية أكبر من ربحية المشروع الأصلي يعتبر في هذه الحالة المشروع الآخر هو الفرصة البديلة .

أما إذا كان المشروع الأصلي هو الربحية الأعلى فيكون هو الفرصة البديلة ، في هذه الحالة مع اشتراط ألا يكون المشروع الأصلي ، تم تنفيذه ، فالفرصة البديلة opportunity هو المقارنة بين أرباح فرصتين للوصول إلى أفضل الفرصتين في الأرباح ـ وعادة ما تزيد الفرصة البديلة عن أسعار الفائدة أو تساويها .

وهناك ثمة ملحوظة هامة في دراسة الجدوى الاقتصادية وفي حالة تحليل الربحية . ما هي ؟ ... يفترض المشروع ثبات أسعار كل من :

ـ أسعار الخامات والأجور والمستلزمات (المدخلات) .

ـ أسعار المنتجات طوال عمر المشروع .

ـ أسعار مصروفات التشغيل .

ـ فماذا يكون الوضع لو أنه قد حدث تغيرات فى أسعار تلك المتغيرات الاقتصادية مع ملاحظة أن إدارة المشروع لها الحق فى عمل تغيير فى تلك المتغيرات الاقتصادية .

فى هذه الحالة فإن القائمين بدراسة الجدوى يقومون بعمل اختبار لقوة المشروع أو analysis لقوة المشروع ـ على أثر التغيرات المفاجئة فى أسعار بعض المتغيرات مثل ارتفاع أسعار الخامات أو مصروفات التشغيل .

بمعنى أنه يقوم بعمل جدول تدفقات نقدية بفرض ارتفاع مصروفات التشغيل بنسبة ١٠ ٪ مثلاً . وجدول آخر بافتراض أن الطاقة الإنتاجية (أو كمية المبيعات) تزيد بنسبة ١٥ ٪ أو تقل .... وهكذا .

وتسمى هذه الطريقة بتحليل حساسية المشروع أو ما يسمىanalysis of sensetinity أى قياس درجة صمود المشروع أمام أى متغيرات مفاجئة ـ فى ظروف المشروع (ظروف التنفيذ ـ التشغيل ـ الإنتاج ـ التسويق) .

٦ـ تقييم المشروع بطريقة تكلفة رأس المال السنوية :

تستخدم هذه الطريقة في حالة وجود عوائد سنوية على رأس المال المقترح من خلال استخدام التدفقات النقدية بعد خصم سعر الخصم المناسب ليكون تراكم يطرح منه دورياً ، أى أن القيمة اللاحقة تصبح أقل من القيمة السابقة عليها بفعل طرح قيمة معدل الخصم من القيمة اللاحقة وهكذا حتى تصبح قيمة القرض (صفر) ، ويوجد طرق أخرى مثل طريقة الإحلال (الإحلال الفني) وطريقة صافي القيمة الحالية .

هذا من حيث التحليل الاستثماري للمشروع ، إلا أن هناك تحليلاً آخر لا يقل أهمية للربحية التجارية ، وهو التحليل المالي ويتضمن عنصرين غاية في الأهمية ألا وهما تحليل السيولة ، وتحليل هيكل رأس المال .

١ـ تحليل السيولة .

٢ـ تحليل هيكل رأس المال .

١ـ تحليل السيولة liquidity analysis :

عند قيام المشروعات بالتحليل الاستثماري للمشروع من خلال معايير عائد الاستثمار ، أو صافي القيمة الحقيقية ، أو نسبة

التكاليف إلى المنافع أو معدل العائد الداخلي . فإن معظم هذه المشروعات لا تقوم بالتحليل الكلي للسيولة النقدية ولكنها تكتفي بالتدفقات النقدية الداخلة والخارجة المتعلقة بتدفقات الموارد الفعلية المستخدمة في المشروع ، بحجة أن ذلك كافي لحساب الربحية التجارية ، إلا أن ذلك يجعل شكل السيولة الإجمالية للمشروع لا تعبر عن الواقع وبالتالي يؤثر على المركز المالي للمنشأة ، وعلى سبيل المثال :

١- لا يتم إضافة ناتج بيع الأراضي الزائدة والإيرادات الناتجة عن عملية البيع ، والتي تستخدم في شراء سندات حكومية ضمن التدفقات الداخلة .

٢- لا يتم إدخال تدفقات خدمة الدين (قسط وفوائد) ضمن التدفقات الخارجية .

٣- لا تتم إضافة أقساط التأمين ضمن التدفقات الخارجية ، فإذا تم إدماج مثل هذه الأموال فنكون أمام تحليل سيولة المشروع من أجل تحقيق الآتي :

١- تقييم المشروع تقييماً استثمارياً ومالياً ناجحاً ، لمعرفة حجم الاستثمار ، وحجم هيكل رأس المال وما إذا كان هذا الهيكل كافياً أم

به خللاً يمكن توازنه بالقروض مثلاً ، أو يمكن تعديل الهيكل لتحقيق توازنه .

٢ـ معرفة شروط الاقتراض طويل الأجل أو قصير الأجل وفقاً لنوعية رأس المال المطلوب تغطيته .

بمعنى أن السيولة معناها توضيح ما إذا كان هناك أى خلل أو عجز مالي سيحدث خلال عمر المشروع من عدمه ، وحجم هذا العجز ودرجة خطورته وإمكانية السيطرة عليه .

والجدول الآتي يبين نموذج توضيحي لتحليل السيولة المالية للمشروع :

نموذج توضيحي لتحليل السيولة المالية للمشروع

بيان التدفقات	عمر المشروع (السنوات)
١ـ التدفقات الدخلة :	صفر ، ١ ، ٢ ، ٣ ،
ـ عائد المبيعات	.... ، ١٠
ـ رأس المال المستثمر (مساهماته)	
١) رأس مال مملوك	
٢) رأس مال مقترض	
ـ القيمة المتبقية (خردة)	
٢ـ التدفقات الخارجة :	
ـ التكاليف الاستثمارية	
ـ مصروفات التشغيل	
ـ الضرائب	
ـ فوائد الدين	
ـ أقساط الدين	
ـ قيمة الأرباح الموزعة	
٣ـ صافي الميزان النقدي :	
ـ يعادل بند (٢) ـ بند (١)	

٢ـ تحليل هيكل رأس المال :

من العناصر الهامة في تحديد هيكل رأس مال المشروع أن يتم معرفة مصادر هذا الهيكل ، فرأس المال المستثمر يجب أن تعطى كل من رأس المال الثابت ، ورأس المال العامل ، ولا شك أن هذه الأموال من الصعوبة بمكان توفير كل الأموال اللازمة لتمويلها ، لذا فإن معظم المشروعات تتجه نحو الاقتراض لتمويل تكاليف المشروع من خلال قروض طويلة الأجل ، وقروض قصيرة الأجل ، وعلى ذلك نجد أن مساهمات رأس المال المستثمر يتكون من رأس مال مملوك وهي مجموعة الأسهم والسندات المساهمة في المشروع ، وأيضاً رأس مال مقترض وهي تلك نسبة القروض التي وافق مجلس إدارة المؤسسة على إقتراضها بعد تحليل معدل السيولة .

ولا شك أن الاتجاه إلى الاقتراض يجب أن يكون من خلال نقطة هامة ، وهو ضرورة الاتجاه إلى القروض طويلة الأجل وليس قصيرة الأجل ، لأن مثل هذه القروض عادة ما تستخدم في تمويل مصروفات التشغيل وهي تثقل كاهل مالية المشروع وخصوصاً عندما يحل ميعاد السداد ويتم سدادها من مخصصات إهلاك الأصول الثابتة ، كذا فإن معظم رجال الاقتصاد تجتمع على رأى واحد وهو ضرورة

الالتجاء إلى القروض طويلة الأجل ، بل أن هذه القروض تكون في المرتبة الثانية وإذا لم يوجد مصادر تمويلية مملوكة لأن تمويل المشروع بالقروض في حالة وجود أرباح مملوكة ، نظرية اقتصادية غير ناجحة ، ساعد على تواجدها توصيات البنوك الدولية .

فقبل أزمة ديون الدول النامية ، كان هناك ترويج من البنوك الدولية للقروض . بقصد حصول هذه البنوك على أرباح طائلة من الفوائد المتراكمة على معدلات القروض للدول النامية ، كان هذا الترويج يتجه نحو إقناع هذه الدول ذات الموارد الضعيفة بالاعتماد بصورة كلية على القروض ، ما دامت أرباح المشروع سيتحقق من خلالها معايير كل من سداد أقساط القرض وفوائده ، وأرباح تحقق للمشروع وجوده ، وبالتالي تزيد من قيمة رأس المال المملوك .

وقد حدث ما هو متوقع من زيادة ديون الدول النامية ، وتراكمت فوائد وأقساط الديون بالصورة التي أظهرت على الساحة ما يسمى بالشركات المتعثرة نتيجة للأسباب الآتية :

- أن الفوائد بلا شك تمثل التزامات مالية يجب دفعها في المواعيد المحددة سواء حقق المشروع أرباحاً أو لم يحقق .

- تشكل أقساط الديون عبئاً على سيولة المشروع وخاصة إذا لم يوجد سيولة حقيقية .

- عدم خبرة الدول النامية في توظيف أموال القروض بما يحقق أكبر استفادة منها .

- ومن هذا المنطلق يجنح علماء الاقتصاد بأن يكون رأس المال المملوك أكبر من رأس المال المقترض وبحيث يتم دائرة تحليل سيولة المشروع من خلال المعادلة الآتية :

$$= \frac{\text{رأس المال المملوك}}{\text{رأس المال المقترض}}$$

وذلك ... لمعرفة حجم السيولة المتوقعة ، وعما إذا كان هناك مشاكل مالية ستحدث خلال عمر المشروع ، ومدى مجابهة هذه المشاكل ، إما بزيادة القروض بحذر ، أو بتعديل الهيكل ذاته ليحقق توازنه ، وعندما يكون رأس المال المملوك أكبر من رأس المال المقترض ، فإن ذلك بلا شك سيحقق للمشروع أكثر من فائدة ، ليس فقط بتحقيق أرباح أكبر ، ولكن زيادة معدل المناعة الاقتصادية للمشروع أمام أى مشاكل إنتاجية أو إدارية ، علاوة على أنه كلما كان المشروع خالياً من الديون كلما كان ذلك بمثابة تحقيق شهرة اقتصادية في الأسواق من

خلال عدم التعامل مع الدائنين بأساليب ملتوية تجعلهم يتجهون إلى التدخل في مقدرات المشروع . وبالتالي يفتقد ذاتيته وخصوصيته الاقتصادية .

وعلى ذلك فإنه يجب ألا تزيد نسبة رأس المال المملوك الأساسي إلى المال المقترض من نسبة ١ : ١ . وقد كانت النسبة الشائعة تتراوح من ١ : ٢ . أو إلى ٣ أو إلى ٤ لصالح رأس المال المقترض .

ولذا اتجهت قوانين الاستثمار بضوابط معينة مفادها أن تكون النسبة من ١ : ١ أو ١ : ٢ لصالح رأس المال المقترض وذلك في حالة المشروعات التي تحقق أرباح مضمونة ويتحمل هذا الهيكل التمويلي .

مثال :

مشروع لإنتاج الأحذية يستخدم رأس مال قدره ٤ مليون جنيه ويحقق أرباحاً سنوية قدرها مليون جنيه .

قارن بين التدفقات النقدية الخارجية في حالة أن يكون المشروع لا يستخدم قروض . وفي حالة أن يكون المشروع يستخدم رأس مال متوازن وشروط الاقتراض ١٥ ٪ ومدة القرض ٥ سنوات يسدد على أقساط متساوية .

الحـــــل :

١ــ التـدفقات النقديـة الخارجـة بالنسـبة للمشـروعين بالنسـبة لمصروفات التشغيل ستكون متكافئة حيـث أنهـا سـتكون في الحـالتين بدون فوائد .

٢ـ بالنسبة للمشروع المقترض ستزيد أعبائه الماليـة مـن خـلال النقـاط الآتية :

أ ـ أقساط الديون :

ـ في المشروع الذي يعتمد على الأموال المملوكة سيكون أقساطه = صفر

ـ بالنسبة للمشروع الذي يعتمد على القروض فإن توازن المشروع معناه تحديد نسبة رأس المال إلى ١ : ١ ، وبذلك يكون رأس المـال المقـترض ٢ مليون جنيه ، ولما كان القرض على خمس سنوات بأقساط متساوية لذا يكون قيمة القسط = ٢ مليون ÷ ٥ سنوات = ٤٠٠,٠٠٠ جنيه .

ب ـ فوائـد القـروض في المشـروع الأول الـذي لا يسـتخدم قـروض في هيكله التمويلي يكون فوائده = صفر .

أما المشروع الآخر تكون الفوائد على النحو التالي :

$$٢ \text{ مليون} \times \frac{١٥}{١٠٠} = ٣٠٠,٠٠٠ \text{ جنيه في السنة}$$

$$\text{- في السنة الثانية} = ١,٧٠٠,٠٠٠ \times \frac{١٥}{١٠٠} = ٢٥٥,٠٠٠ \text{ جنيه}$$

قسط السنة الثانية = ٢٥٥,٠٠٠ جنيه

قسط السنة الثالثة = ٢١٦,٧٥٠ جنيه

باقي للسنة الرابعة = ١,٢٢٨,٢٥٠

قسط السنة الرابعة = ١٧٤,٢٣٨ جنيه

باقي للسنة الرابعة = ١٠٥٤٠١٢

القسط الخامس = ١٥٨,١٠٠ جنيه

إذاً مصروفات التشغيل ستزيد في المشروع الثاني بقيمة ١,١٠٣,٠٠٠ هو قيمة أقساط الديون وفوائدها .

ـ وبالنسبة لتوزيعات الأرباح فمن المنطقي أن يتم توزيع أرباح بمعدلات أقل من المشروع الأول . نظرً لانخفاض معدل الأرباح والناتج عن زيادة التدفقات النقدية الخارجة (مصروفات التشغيل) ، ولما كانت الأرباح تكون ناتجة عن إيرادات البيع ـ مصروفات التشغيل . لذا فإن الأرباح حتماً ستكون أقل .

والخلاصة في أن المشروع الذي يتحمل مصروفات تشغيل أكبر سيكون تدفقاته النقدية الخارجة أكبر بقيمة أقساط وفوائد الدين ،

وبالتالي فإن المشروع الثاني لن يستطيع توزيع أرباح على المساهمين إلا إذا استطاع استرداد رأس المال المستثمر علاوة على تسديد قيمة الديون بفوائدها ، وعلى أثر تلك الديون وأقساطها ووفقاً لتحليل السيولة تظهر المشاكل المالية للمشروع والتي على أثرها يظهر تغير المشروع ، ومن هنا نتجه بمحاولة تحليل مختصر للشركات المتعثرة .

الشركات المتعثرة :

ظهر مصطلح الشركات المتعثرة في أوائل الثمانينات ، وهى تلك الفترة التي تم التمييز فيها بين الشركات التي أنشئت بعد الإفتتاح الاقتصادي في منتصف السبعينات ، ولم يصادفها النجاح على الرغم من المزايا الاستثمارية التي أتاحتها القوانين الاستثمارية في ذلك الوقت ، وعلى رأسها القانون (٤٣) لسنة ١٩٧٤ .

ولا شك أن تعثر الشركة له صلة جوهرية بدراسة الجدوى الاقتصادية ، فالتعثر يكون نتيجة وجود مجموعة من الأخطاء في دراسة الجدوى السابقة على إنشاء المشروع .

مفهوم التعثر unsuccessful :

النجاح يعني تحقيق هدف أسمى يسعى إليه ، والتعثر على العكس هو عدم الوصول إلى هذا الهدف نتيجة عوامل سواء كانت تلك العوامل مادية أو إدارية حالت دون تحقيقه ، وبذلك تكون الشركات المتعثرة هى تلك الشركات التي لم تتمكن من الوصول إلى أهدافها المخططة لها .

فما هى تلك المعوقات التي تصادف الشركات المتعثرة ؟

١- أول هذه العوامل التي تصادف وتساعد على إخفاق تلك الشركات هى عدم توازن الهيكل المالي أو أى خلل في هذا الهيكل وبالتالي أدى إلى التعثر .

ولكن ما هى العناصر التي تؤدي إلى هذا الخلل في الشركات وبالتالي تؤدي إلى التعثر ؟

لا شك أن أى مشروع قد يقابله مشاكل ، قد تكون تلك المشاكل إدارية ، أو تسويقية . أو مشاكل تكنولوجية أو مشاكل فنية ، وكلها مشاكل يمكن علاجها لو أن هناك من التخطيط السليم والدوافع والتحليل العلمي لكل مشكلة ما يجابه تلك المشاكل من حلول . أما إذا كانت تلك المشاكل التكنولوجية والإدارية والتسويقية يقابلها في

نفس التوقيت خلل في الهيكل الملي . فهذا هو التعثر ، وفي نفس الوقت يحتاج إلى خصوصية في طريقة التعامل مع هذه المشكلة الغاية في الخصوصية .

ويشبه إلى حد كبير مريض القلب ، فإذا فرضنا أن أى إنسان لأى مرض عارض ويحتاج إلى عملية جراحية سريعة لاستئصال الزائدة الدودية أو استئصال المرارة ، فكل هذه الحالات مع إنسان لا يعاني من مشاكل في القلب تكون سهلة وإجرائها سريع ، أما إذا تصادف مثل هذه الحالات مع مريض القلب فهذا له وضع آخر ، فمريض القلب له خصوصية في إجراء الجراحة قبل أن يتدخل الجراح جراحياً ، أى يجب وضع في الاعتبار هذه الخصوصية وإلا تعرض حياة المريض للخطر والضياع .

- ولكن ما هي تلك الخصوصية للتعثر ؟

١ـ خلل في الهيكل التمويلي وبالتالي عجز في السيولة النقدية .

٢ـ وجود مشاكل أخرى فنية أو تكنولوجية أو تسويقية .

فإذا اجتمع كل من المشاكل مع الخلل تصبح الشركة متعثرة أما إذا كانت إحدى المشاكل دون الأخرى فيمكن السيطرة عليها .

ـ وكما قلنا أن التعثر يكون نتيجة دراسة جدوى خاطئة فما هي تلك الأخطاء ؟

١ـ الخلل في الهيكل التمويلي .

٢ـ العجز في السيولة النقدية .

٣ـ وجود مشاكل إدارية أو تسويقية .

ومن خلال هذه العناصر نستطيع أن نشرح كيف يمكن اجتماع كل هذه الأخطاء لينتج عنه التعثر ؟

أولاً .. من حيث الهيكل التمويلي ، إذا تم تصميم الهيكل التمويلي بمعدلات غير متوازنة أى أن هذا الهيكل تضمن رأس المال المملوك أقل من رأس المال المقترض فإن معنى ذلك وجود عناصرستؤثر على معدل أرباح المشروع .

وفي جميع الحالات لا بد أن تكون ربحية المشروع قادرة على توليد سيولة (تدفق داخلي) تغطي التزامات المشروع (تدفقات خارجة) ، فإذا أتضح في تحليل السيولة أن التدفقات الخارجة أكبر من التدفقات الداخلة يتضح من هنا بداية التعثر . هذا من ناحية . ومن ناحية أخرى قد يتم المبالغة في تقدير الأرباح كما في حالات

المبالغة في عائد المبيعات . أو تقدير مصروفات التشغيل بأقل من قيمتها .

- عدم الدقة في تقدير حجم السوق ، بمعنى أن الدراسة لم تحدد قدرة السوق الاستيعابية بدقة ، وبالتالي فإن الطاقة الإنتاجية تم تحديدها بطريقة خاطئة ، ولا شك أن حدوث مثل هذا الأمر مع وجود مشاكل في السيولة النقدية يحقق خسائر للمشروع .

- عدم إجراء اختبار الحساسية للمشروع ، واختبار الحساسية هو مدى التغير الذي يحدث لربحية المشروع على أثر التغير في متغيرات أخرى ، فمن المعروف أنه قد ترتفع أسعار المواد الخام ، أو ترتفع أجور العمالة أو اختلاف أسعار المنتجات طوال عمر المشروع ، أو ارتفاع أسعار مصروفات التشغيل ، فمعظم المشروعات تفترض ثبات أسعار هذه المتغيرات ، لذا فلا بد من إجراء اختبار حساسية المشروع وذلك بإجراء تحليل على أثر التغيرات المفاجئة لهذه الخامات والمستلزمات ومصروفات التشغيل ، بمعنى أن يقوم المستثمر بعمل جدول تدفقات نقدية يفترض فيها ارتفاع مصروفات التشغيل بنسبة ١٠ ٪ وجدول آخر بافتراض أن الطاقة الإنتاجية أو كمية النفقات

تزيد بنسبة ١٥ ٪ أو تقل عن ذلك وهكذا ومن هنا يأتي تحليل الحساسية sensibility analysis .

- المبالغة في احتساب رأس المال المستثمر . مما يعكس معه ارتفاع مصروفات التشغيل وبالتالي تحديد تكلفة المنتج جزافياً .

- إهمال قياس الربحية الاجتماعية والربحية السياسية .

مثـــال :

مشروع لإنشاء مبنى إداري فاخر في موقع متميز متعثر وما زال شاغراً رغم انتهاء عملية التنفيذ منذ سنوات .

بالرجوع إلى دراسة جدوى المشروع الأولية ومرحلة ما قبل الاستثمار وجد أن دراسة الجدوى افتقدت العناصر الأساسية الدقيقة للدراسة من حيث :

عدم الدقة في الدراسة التسويقية ، وبقى أن الدراسة لم تحدد حجم الطلب الحقيقي على الوحدات الإدارية الراقية وبالتالي حدث ركود للوحدات الشاغرة .

- المبالغة في رأس المال المستثمر . وبالتالي تم المبالغة في مصروفات التشغيل فجاءت أسعار الوحدات الإدارية غير واقعية .

طول فترة التشييد للوحدات الإدارية . مما أسفر عنه زيادة مفتعلة في رأس المال المستثمر وانعكس معه تكلفة الوحدة الإدارية .

الهيكل التمويلي غير متوازن ، وقد لوحظ أن رأس المال المقترض أكبر بكثير من رأس المال المملوك بنسبة ١ : ٣ فحدث خلل في الهيكل المالي اللازم للإنفاق بسبب حدوث فجوة في مصروفات التشغيل أثرت سلبياً على نجاح المشروع .

عدم إجراء تحليل السيولة اللازمة والتي نتج عنها حدوث المعوقات السابقة .

الفصل الثاني
الربحية القومية

قبل أن ندخل في تفاصيل الربحية القومية ، يجب أن نعلـم أن الربحيــة القوميــة هــى معيــار يُثبـت مـدى مشـاركة المشـروعات الاقتصادية في زيـادة أو تـوافر عنصـر يحقـق صـفة القوميـة ، وصـفة القومية تعني إلى جانب المعايير التي تحقق للدولة تطورها وتقدمها ، تعني أيضاً نجاح المشروعات الاقتصادية الخاصة في تطبيق نظام الخصخصة أو اقتصاديات السوق كما يجب أن يطلق عليها وكذا إدارة الحياة الاقتصادية بنجاح .

والربحيـة القوميـة تتضـمن نـوعين مـن الربحيـة ، أحـداهما تسمى الربحيـة الاجتماعيـة ، والأخـرى تسـمى الربحيـة السياسـية ولكل منهما شرحاً مستقلاً .

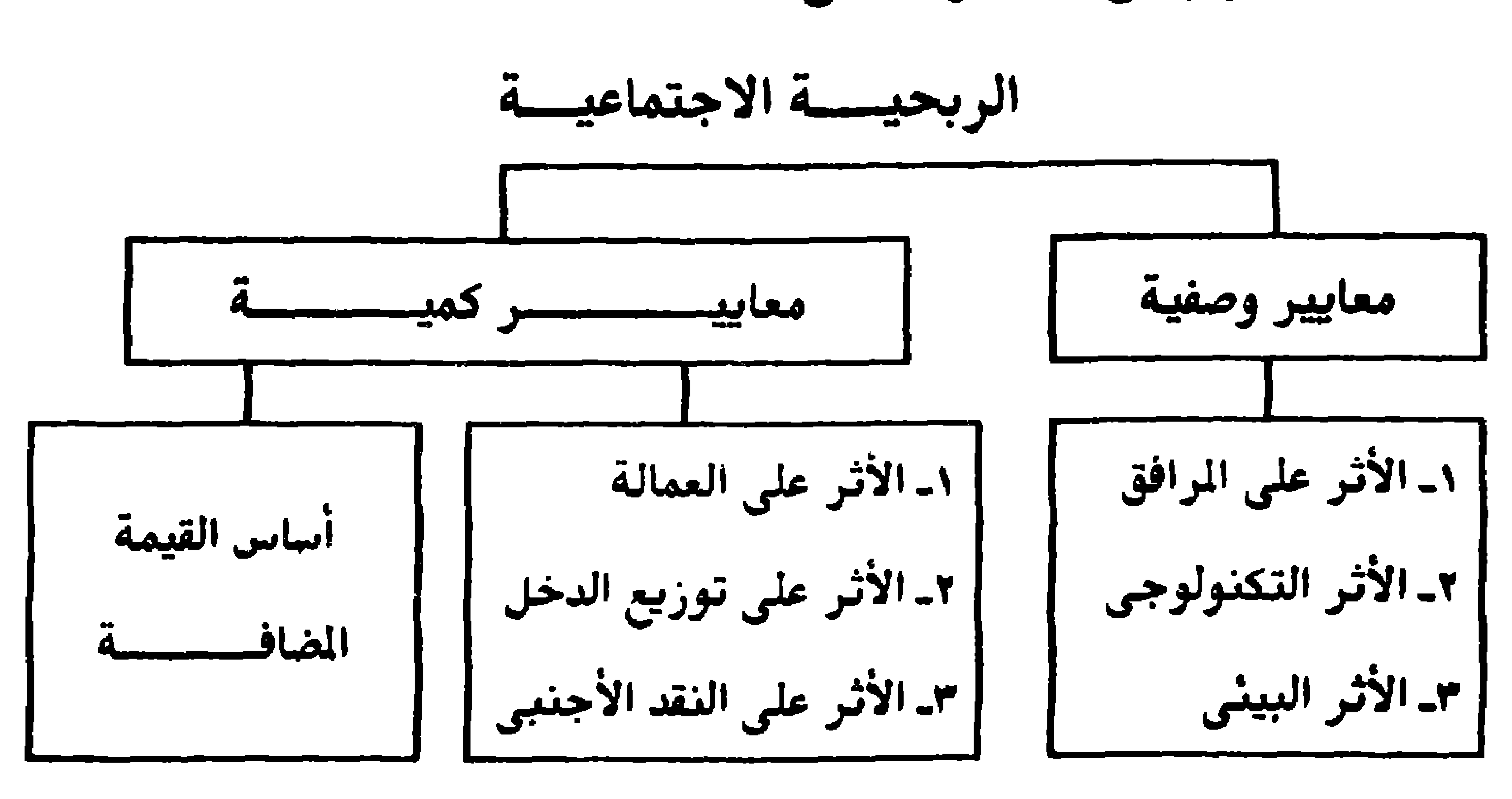
١ـ الربحية الاجتماعية (المبحث الأول) .

٢ـ الربحية السياسية (المبحث الثاني) .

المبحث الأول
الربحية الاجتماعية social benefit

لتحديد الربحية الاجتماعية . فلابد أن نتفق في أن هناك معايير اقتصادية قومية لابد من تحليلها للوصول إلى مدلول الربحية الاجتماعية . وتنقسم هذه المعايير إلى معايير كمية . ومعايير وصفية - وهذه المعايير الكمية منها معايير أساسية مثل القيمة المضافة ومعايير أخرى فرعية مثل الأثر على العمالة - الأثر على توزيع الدخل - الأثر على النقد الأجنبي .

أما المعايير الوصفية . فهي تتكون من الأثر على المرافق . الأثر التكنولوجي . الأثر البيئي .



المعايير الكمية :

أ ـ معيار القيمة المضافة (١):

والقيمة المضافة added value ـ هى قيمة المخرجات مطروحاً منها المدخلات . والمخرجات هى عائد المبيعات ، والمدخلات هى الخامات .

أى ان القيمة المضافة = القيمة التى يمكن اضافتها على المدخلات (الخامات) من أجل الحصول على مخرجات أعلى قيمة .

وبذلك تكون فلسفة أى مشروع اقتصادى هو إضافات للحصول على مخرجات . بمعنى آخر فإن القيمة المضافة ، هى طرح مستلزمات الإنتاج من الإنتاج نفسه ، نحصل على القيمة المضافة .

القيمة المضافة = الإنتاج ـــ مستلزمات الإنتاج

فإذا طرحنا الإهلاك من القيمة المضافة ، نحصل على القيمة المضافة الصافية .

والقيمة المضافة الصافية = الأجور + المرتبات + الربح + الضرائب + الفائدة + الإيجار . ويسمى الربح + الضرائب + الفائدة + الإيجار بالفائض الاجتماعي Social surplus .

---

(١) مهندس / عزمي مجاهد ـ مرجع سابق ص ٣١٤ وما بعدها

ويعتمد الفائض الاقتصادى فى أى مجتمع . على الأغراض التى يستخدم فيها ، وكيفية استخدامه ، فقد يستخدم هذا الفائض فى استهلاك غير منتج ، أو استثمار غير منتج - بينما يتطلب الواقع توجيه أكبر قدر من الفائض الاقتصادى لأغراض الاستثمارات المنتجة . ويمكن التفرقة بين أكثر من فائض اقتصادى [١] .

الفائض الاقتصادى - يتحقق فى أكثر من صورة فيوجد الفائض الاقتصادى الفعلى - والذى يتمثل فى الفرق بين الإنتاج الفعلى الجارى فى المجتمع - وبين الاستهلاك الفعلي الجارى خلال فترة زمنية محددة ، وهو بذلك يأخذ معنى كل من الإدخار والتراكم الجارى ، ويتجسد فى مختلف الأصول التى تضاف إلى ثروة المجتمع .

كما يوجد الفائض الاقتصادى المخطط ، وهو يتمثل فى الفرق بين الناتج الأمثل الذى يمكن أن يتحقق فى ظروف طبيعية وزمنية معينة ، نتيجة الاستخدام الأمثل لموارد الإنتاج وبين ما يعتبر استهلاكاً أمثل . ويتحقق هذا الفائض فى ظل التخطيط القومى الشامل

---

(١) د . أحمد علام . ضرائب الدخل والتراكم الرأسمالى — مرجع سابق ص ٧٩ وما بعدها .

، بحيث توضع خطة من الدولة تشتمل على ما يرغب المجتمع فى إنتاجه واستهلاكه وادخاره واستثماره [1] .

أما الفائض الاقتصادى الممكن . فيتمثل فى الفارق بين الناتج الممكن تحقيقه في ظل ظروف طبيعية زمنية معينة ، معتمداً على ما يمكن استخدامه من كافة موارده الإنتاجية ، وبين ما يعد استهلاكاً ضرورياً ، خلال فترة زمنية معينة . وهذا الفائض يزيد عن الفائض الفعلى ، بسبب البطالة والاستهلاك اللذان يمكن أن يتحققا فى ظل الفائض الفعلى [٢] .

وفى الدول النامية ، ونظراً لقلة وانخفاض الإدخار الاختيارى فإن هذه الدول تعتمد على تحقيق فوائضها الاقتصادية ، من الإدخار الإجبارى ، والمتمثل فى الضرائب ، وضرائب الدخل تمثل دائرة واسعة في تحقيق معظم قوائض الدول النامية والمتقدمة .

ونلاحظ أن الأجور والمرتبات من وجهة نظر المشروع تعتبر من عناصر تكلفة التشغيل ، ولكنها من وجهة نظر المجتمع تعتبر جزءاً

---

(1) paul A. Baran : The political economy of Growth . New york 1957 . p. 53 .

(٢) د . عمرو محى الدين ـ التخلف والتنمية ـ دار النهضة العربية ـ القاهرة ـ ١٩٧٧ ص ٧٠ .

مـن الـدخل القـومى . ويـتم توجيـهـا مـن خـلال عمليـات التوزيـع القومية . كما أن الفائض الاجتمـاعى تم التصـرف فيـه ، بالضـرائب التي تدفع للخزانـة العامة ، كما أن الـربح الصـافى يـدفع للمسـاهمين والفوائد تحصل من الأموال المقترضة ، كمـا أن الاحتياطـات تخصـص للتوسعات وللرفاهية الاجتماعية .

ومعنى ذلك أن القيمة المضافة تعبر عن مدى مسـاهمة المشـروع فى الدخل القومى . وأن كان البعض يعتبر أن القيمة المضافة الصـافية ، قد تحول معظمها خارج حدود الدولة ، ومثال ذلك أن تمويـل أحـد المشروعات بقـرض أجنبـى ، يترتـب عليـه أن قسط القـرض وفوائـده يحولان للخارج ، كمـا أن بنـداً كـبيراً مـن الأجـور والمرتبـات . يـتم تحويله للخارج نظراً لاستخدام عمالة أجنبية فى المشروع . بالإضافة إلى ما قد يتمتع به المشروع من إعفـاءات ضـريبية . ومعنـى ذلـك أنـه يجب استخدام مصطلح Net added value القيمة المضافة الصافية ، نظراً لأن هذا الجزء هو الذى يسـاهم فـى الـدخل القـومى فقـط داخـل حـدود الدولـة ، ولـذلك فـإن القيمـة المضـافة الصـافية تعـادل القيمـة المضـافة الكليـة نـاقص الجـزء مـن القيمـة المضـافة الصـافية المحولـة للخارج . أى يجب استبعاد الجزء الـذى تم تحويلـه للخـارج نتيجـة استخدام أى موارد انتاجية أجنبية من القيمة المضافة القومية .

إذاً القيمة المضافة = قيمة الإنتاج ــ مستلزمات الإنتاج بدون إهلاك

إذاً القيمة المضافة القومية = القيمة المضافة ـ ما تم تحويله إلى الخارج من أرباح وفوائد .

ويتضمن الفائض الاقتصادى (الاجتماعى) الضرائب غير المباشرة وأرباح الأسهم . وتكاليف التأمين والإيجارات والأرباح غير الموزعة والفوائد المدفوعة .

القيمة المضافة الصافية لسنة واحدة = إيرادات السنة ــ (المدخلات + قسط الإهلاك السنوى) .

كما أن القيمة المضافة الصافية خلال عمر المشروع = مجموع الإيرادات + الاستثمارات المبدئية عند بداية التشغيل + استثمارات الإحلال فترة التشغيل) .

والذى يهمنا هنا ـ هو القيمة المضافة الصافية القومية ، التى تعبر عن مدى مساهمة تلك القيمة فى تحقيق الدخل القومى مما يجعلنا نتجه إلى ضرورة استبعاد كافة المدفوعات المحولة للخارج .

وعلى ذلك فتكون القيمة المضافة القومية خلال عمر المشروع تعادل قيمة الإنتاج ــ (مجموع تكلفة التشغيل خلال عمر المشروع +

مجموع الاستثمارات المبدئية + استثمارات الإحلال + جميع المدفوعات المحولة للخارج)[1] .

عموماً لاستخراج العائد الاجتماعى . يجب حساب القيم الحالية للمدخلات والمخرجات ويكون على النحو الآتى :

حساب القيمة الإسمية لكل من الإيرادات والاستثمارات والمدخلات (بدون الأجور والإهلاك ، والمدفوعات المحولة للخارج بما فيها الأجور) ويتضمن :

القيمة الإسمية لصافى القيم المضافة المحلية خلال عمر المشروع = الإيرادات (خلال المشروع) ـ (المدخلات بدون الإهلاك والأجور + استثمارات خلال المشروع) .

القيمة الإسمية لصافى القيم المضافة القومية خلال المشروع = الإيرادات خلال المشروع ـ (المدخلات خلال المشروع + الاستثمارات خلال المشروع + المدفوعات المحولة للخارج خلال المشروع) .

ويتم خصم القيمة الإسمية لصافى القيم المضافة القومية خلال عمر المشروع باستخدام معدل الخصم (الفائدة) الاجتماعى للوصول إلى القيمة المالية لمجموعها .

---

(١) د . محمد سليمان ـ دراسة الجدوى ـ مرجع سابق ص ٣٢٣ .

كما يجب أن يكون هذا المجموع أكبر من الصفر ، وإذا لم يستوفى هذا الشرط يجب إعادة دراسة المشروع .

كما يجب أن يكون مجموع القيم الحالية لصافى القيم المضافة أكبر من مجموع القيم الحالية للأجور المحلية ، حتى يستخدم الصافى ، كفائض اجتماعى ، وإذا تم استيفاء هذا الشرط يعتبر المشروع ناجحاً من وجهة نظر الاقتصاد القومى ، أما إذا كانت النتيجة متساوية تماماً فإن المشروع يعد مقبولاً ، وإذا كان الناتج سالباً يرفض المشروع ويصبح معدل العائد الاجتماعى كالآتى :

معدل العائد الاجتماعى =

$$= \frac{\text{مجموع القيم الحالية لصافى القيم المضافة القومية}}{\text{القيمة الحالية للاستثمارات} - \text{القيمة الحالية للأجور المحلية}}$$

ب ـ تحليل أثر المشروع على العمالة man power

لا شك أن من أهداف الدولة ـ خلق فرص عمل جديدة ، وعلى ذلك يكون خلق تلك الفرص بواسطة المشروع عن طريق رأس المال المستثمر ، ولا شك أننا لا نشجع المشروعات الكثيفة العمالة بقدر ما نشجع المشروعات كثيفة رأس المال ـ فلكل منها مزاياها وسلبياتها ، ولكن عندما يكون هناك توظيف أكبر لعنصر العمل يكون مؤشراً

حاسماً فى قبول المشروع أو رفضه أو تأجيله . ويتم استخدام المعادلة التالية لتحديد أثر العمالة كربحية اجتماعية للمشروع .

$$\text{تكلفة فرص العمل} = \frac{\text{إجمالى رأس المال المستثمر}}{\text{إجمالى عدد العاملين بالمشروع}}$$

وجدير بالذكر أن تكلفة فرصة العمل فى المشروعات الكبيرة فى مصر ٢٠ ألف جنيه ، أى أن مشروع رأس ماله مليون جنيه يكون قادراً على تشغيل ٥٠ عامل فقط . بينما تكلفة فرص العمل فى المشروعات الصغيرة ٥٠٠٠ جنيه أى أن مشروع استثماراته ٥٠ ألف جنيه يمكن أن يستوعب تشغيل ١٠ عمال :

$$= \frac{٥٠,٠٠٠}{١٠} = ٥٠٠٠$$

وعلى ذلك يمكن تقييم مشروع وقدرته القومية على أساس قدرته على توفير فرص عمل كثيرة ،بأقل استثمارات ممكنة ، إلا أن المشروعات السياحية تكون تكلفة فرصة العمل بها أقل بكثير من مثيلاتها في المشروعات الصناعية .

ج أثر المشروع على توزيع الدخل distribution of income:

من الأهداف القومية ، تذويب الفوارق بين الطبقات ، وبالتالى فإن أثر أى مشروع على إحداث نوع من التوزيع للدخل جغرافياً ، له أهمية كبيرة فى تحديد الربحية الاجتماعية وعلى الرغم من أن تحديد الربحية الاجتماعية وفقاً لأثر المشروع على توزيع الدخلistribution of income قد يصعب تحديده ، إلا أن الأسلوب المتبع يكون على النحو التالى :

- تحديد المجموعات والطبقات الاجتماعية فى المشروع التى تتأثر بتوزيع القيمة المضافة (دخل محدود - دخل مرتفع) من أصحاب الأعمال - العمال - الإيجارات - الحكومة - ومقارنة أنصبة كل فريق من القيمة المضافة .

- توزيع مناطق الدول الجغرافية إلى مناطق متقدمة ومناطق متخلفة ، وقياس توزيع عائد القيمة المضافة للمشروع على الإقليم أو الأقاليم ومقارنة نصيب كل منطقة - وبالتالى يمكن استخدام هذا المؤشر للمفاضلة بين المشروعات القومية ، بحيث تتقدم المشروعات التى قيمتها المضافة أكثر على الطبقات الاجتماعية محدودة الدخل ، أو

تلك التى يكون توزيعات قيمتها المضافة موجهة لمناطق جغرافية متخلفة .

ء- أثر المشروع على النقد الأجنبى :

تعانى معظم الدول النامية - من عجز فى النقد الأجنبى ، لذا تعتبر أهم مؤشرات تقييم المشروع من الناحية القومية ، هو قدرة المشروع على توفير النقد الأجنبى وتفضل المشروعات التى تحتفظ بالنقد الأجنبى ، عن تلك التى تستنزف هذا النقد . ويتم تحديد ذلك عن طريق :

١- تحديد صافى التدفقات النقدية الأجنبية بالمشروع ، ومن الطبيعى فإن المشروعات التى لديها تدفقات أكبر - تفضل على سواها التى لا يكون لديها تدفق نقدى أجنبى [١] .

٢- تقييم المشروع بالنسبة لمعيار المنتجات التى تستخدم كبديل للواردات ، وبالنسبة للمشروعات التى يكون منتجاتها ، تعتبر بديلة لمنتجات كانت تستورد . فإن الدولة تُقيّم هذه المنتجات بسعر

---

(١) انظر / د. العشري حسين درويش - التخطيط الاقتصادي - بدون ناشر ١٩٩٣ ص ١٦٧ وأيضاً مهندس / عزمي مصطفى ص ٣٢٠ وما بعدها

الواردات (سيف) ويحتسب ضمن النقد الأجنبى التى يفضل مشروع على مشروع .

المعايير الوصفية (١) :

بعد أن انتهينا من المعايير الكمية ـ نتجه نحو تحديد المعايير الوصفية ، وتلك المعايير تنقسم إلى :

أ ـ معيار المرافق الأساسية :

لا شك أن مساهمة المشروع فى إنشاء بعض المرافق أو الهياكل الأساسية مثل محطات الكهرباء ، الكباري ، محطات تنقية المياه ، تعتبر عاملاً هاماً فى تفضيل المشروع عن غيره فى الربحية القومية .

ب ـ أثر المشروع التكنولوجى :

لا شك أن استخدام المشروع للآلات المستخدمة الحديثة تكسب العمالة خبرة عملية وعلمية وتكنولوجية عالية ، ولا شك أنه وعلى الرغم من أنه من الصعب قياس ذلك المعيار ، إلا أنه يمكن قياسه عن طريق الرجوع إلى ما تم إنشائه من وحدات جديدة لنفس المشروع ، بعد استخدام العمالة الماهرة ، والمهندسين من اكتساب التكنولوجيا ،

---

(١) انظر مهندس / عزمي مصطفى ــ مرجع سابق ص ٣٢١ وما بعدها .

ولا شك أنه مع مرور الزمن - يجب أن يكون لهذه الخبرات دوراً في تحقيق عنصر التنمية بدلاً من أن يكون ناقلاً ومستهلكاً .

جـ - معيار المحافظة على البيئة :

لا شك أن هذا المعيار يحدد مدى مشاركة المشروع في إزالة الآثار الضارة على البيئة المحيطة ، وبالتالى الأثر الذى يحدثه المشروع على المجتمع في مكافحة التلوث ، ومناهضة الضوضاء ، واستنزاف الموارد الطبيعية وكذا تغيير العادات والتقاليد وبالتالي يكون المشروع ذو قيمة قومية في حالة أن يكون أقل ضرراً على البيئة المحيطة بالمشروع .

المبحث الثاني
الربحية السياسية

الربحية السياسية تعبر عن مدى انطلاق المشروعات الاقتصادية إلى آفاق أخرى أكثر قومية . والتعبير عن ذلك في صورة تحقيق نجاحات دولية . ولكن ومما لا شك فيه فإن الوصول وتحقيق كل من ربحية تجارية وربحية قومية يعتبر في حد ذاته تحقيقاً لعنصر الربحية السياسية ، وذلك عن طريق عنصر الاكتفاء الذاتي ، فإذا حقق أحد المشروعات أو مجموعة من المشروعات هذا العنصر فإنه يكون قد حقق ميزة نسبية ، تتجلى في أنه استطاع أن ينتج مع استخدام عناصره الأساسية تلك العناصر ذات الصفة المملوكة وليست مستوردة ، أى أن جميع المواد الخام ومستلزمات الإنتاج ذات طبيعة قومية ، وبالتالي وفي هذه الحالة فإنه يكون قد حقق ميزة نسبية تتضمن إنتاج سلع بديلة للواردات . هذا من ناحية ، ومن ناحية إذا ما تحقق ذلك فيكون قد حقق عنصراً آخر قومياً غير مباشر ، وهو تقليل التبعية الخارجية والتي تتحوصل بداخلها غالبية الدول النامية في الوقت الحالي ، ولا شك أن التبعية الخارجية في صورة قروض أو السلع والخدمات بالأجل . هى في حد ذاتها نوعاً من أنواع

الاحتلال الاقتصادي ويفقد الدولة سيطرتها على مواردها بالصورة الكاملة ، حيث نجد أنه وفي معظم الأحوال ، تشترط الدول الكبرى المانحة للقروض مشروعات محددة لا بد من إنجازها للموافقة على منح القروض ، ولا شك أن ذلك يعتبر تدخلاً في الحياة الاقتصادية في الدولة ، وتعدي سافراً على خطط التنمية الاقتصادية .

ولا شك أن الدولة التي تستطيع مشاريعها أن تحقق ميزات نسبية سواء كان عن طريق الاعتماد الذاتي أو عن طريق تقليل التبعية . فإنها تكون قد حققت عنصراً آخر يتمثل في الربحية السياسية الداخلية وهو الاستقرار السياسي . والرضاء الشعبي الداخلي مما يتحقق معه استقراراً داخلياً .

وعلى الجانب الآخر سنجد أن الربحية السياسية لها جانب آخر يتمثل في أن الدول القوية اقتصادياً . والتي لها باعاً طويلاً في التطور والنمو يتحقق لها صفات ومعايير لا يتحقق لغيرها في صورة :

١ـ زيادة القوة التفاوضية .

٢ـ زيادة الفاعلية السياسية .

فمن حيث القوة التفاوضية . نجد أن الدول ذات الشهرة العالمية والاقتصادية تتسابق عليها الدول الأخرى في كسب ود اقتصادها ، نظراً لأنها بطبيعة الحال لديها من الصفات ما يؤهلها لذلك ، فاليابان ذات قوة تفاوضية عالية جداً تتمثل في محاولة كل دول العالم وعلى رأسها الولايات المتحدة في إقناعها بضرورة استيراد منتجاتها وزيادة إنفاقها الاستهلاكي في الولايات المتحدة الأمريكية وذلك بسبب ارتفاع معدل السيولة الياباني بالصورة التي تجعل اليابان قادرة على استيعاب القدرة الإستيعابية لأسواق العالم .

أما من حيث زيادة الفاعلية السياسية ، فنجد أنه كلما كان هناك زيادة في القوة التفاوضية كلما تحققت الفاعلية السياسية ، فدائماً القوة الاقتصادية تعطي للدولة ثقة سياسية واحترام كامل في المحافل والمؤتمرات الدولية ويصبح اقتراحها مثار احترام من المجتمع الدولي ولا يرفض لها اقتراحاً ، نظراً لثقلها الاقتصادي والسياسي ، ولا شك أن ذلك يعتبر نجاحاً اقتصادياً وسياسياً على حد سواء .

لذا فإن المشروعات التي تسد حاجة بلادها تعتبر حداً أدنى لتحقيق ربحية سياسية في صورة :

١- زيادة نسبة الاعتماد على الذات وتحقيق نجاح في التصدير .

٢- تقليل التبعية الخارجية .

٣- زيادة القوة التفاوضية مع المجتمع الدولي وبذلك تصبح منطقة جذب اقتصادي يلتف حوله المجتمع الدولي ، شريطة زيادة الجودة واستخدام التكنولوجيا في تحديث المنتجات ، الأمر الذي يزيد من معدل القوة التفاوضية ويحقق معياراً سياسياً أفضل .

وعلى نفس الاتجاه نجد أن الدول الصناعية الجديدة المتمثلة في النمور الأربعة كوريا ، وتايوان . وهونج كونج ، وسنغافورة قد حققت ربحية سياسية من خلال المشروعات الناجحة تجارياً واجتماعياً والتي تمثلت في :

١- الاعتراف رسمياً بكوريا الجنوبية وتايوان من قبل المجتمع الدولي ، بعد أن كان ذلك بمثابة رفض قبول الدولتين لمصلحة كل من كوريا الشمالية والصين الشعبية .

٢- زيادة القوة التفاوضية والفاعلية السياسية لهذه الدول في الأسواق العالمية والاتفاقيات الاقتصادية .

فإذا كان ذلك يكون على مستوى الدولة أو المجتمع الدولي . فما هي الربحية السياسية التي يمكن أن تتحقق على مستوى المشروع ؟

يكون ذلك من خلال مفهوم مفاده أن أى مشروع يسد حاجة بلاده من سلعة أو خدمة فيكون بذلك ساهم ولو بقدر قليل في تحقيق الربحية السياسية أى أنه خطوة على الطريق الطويل لتحقيق الربحية السياسية .

مثال حى للربحية السياسية في شركات عربية :

تلك هى المملكة العربية السعودية ، الدولة العربية الوحيدة التي أقدمت على زراعة الصحراء ، أقدمت على زراعة محصول القمح في صحراء المملكة . وقد بدأ المشروع بمجموعة تجاره ومجهودات استصلاحية حتى تطور الإنتاج من ٢٠٠ ألف طن / سنوياً حتى وصل إلى أكثر من ١,٣ مليون طن سنوياً وعلى الرغم من أن المملكة العربية السعودية قد اكتفت ذاتياً قمحاً ، إلا ان ذلك لم يكن هدفها من تحقيق ربحية تجارية أو ربحية اجتماعية ، فالدخل الحقيقي والنقدي للمملكة يعطيها الفرصة للحصول على القمح بأرخص من ذلك من الأسواق العالمية وهو ما جنح بعض أعداء النجاح إلى نقد الفكرة وذلك للأسباب الآتية :

١- ارتفاع تكلفة زراعة الفدان قمح في المملكة ، إذا ما تم مقارنته بزراعته في بلدان أخرى عربية مثل السودان مثلاً .

٢ـ ارتفاع تكلفة الزراعة بالنسبة للفرصة البديلة في حالة حصول السعودية على القمح من دولة بديلة .

٣ـ إن زراعة القمح لن يجعله سلعة نقدية ، على الرغم من اكتفائها ذاتياً ، والقمح ليس من المحصولات ذات الأهمية القصوى ، فهناك أولويات مثل الخضر والفاكهة .

ومما لا شك فيه . وعلى الرغم من أن مثل هذا القول قد يكون به شئ من الصدق ، إلا ان الحقيقة على خلاف ذلك ، فالمملكة العربية السعودية كما قلت لم تتجه في زراعة القمح من أجل ربحية تجارية ، أو ربحية اجتماعية ولكن من أجل تحقيق الربحية السياسية ، ولكن يجب أن نرد على النقد السابق أولاً :

١ـ القول بأن تكلفة إنتاج الفدان مرتفعة إذا ما قارننا زراعتها في دول أخرى ، قول لا يتفق مع الحقيقة حيث أن ارتفاع التكلفة متغير دائماً . ولن يظل كما هو . فانخفاض التكلفة في الدول الأخرى لن يبقى كما هو . بل سترتفع التكلفة وقد ترتفع بتكلفة أكبر من تكلفة السعودية في المستقبل .

٢ـ أما ما ذكر عن صلاحية السودان في زراعة القمح . فإذا كان صحيح فما الذي منع السودان من زراعة القمح خلال القرون الماضية . ثم أن

الاضطرابات السياسية وعدم الاستقرار الداخلي في السودان تعتبر بمثابة مانع حقيقي لتقدم السودان زراعياً واجتماعياً .

كما أن السعودية كما قلنا لم تتجه إلى زراعة القمح من أجل ربحية تجارية فهى لم تدعى أنها ستكفي الشعوب وتصدر من الدول قمحاً ، بل أنها استندت في زراعتها للقمح الحصول على ميزة الربحية السياسية وذلك على النحو التالي :

١- إذا نظرنا إلى زراعة القمح المستمد من المعسكر الغربي فنجد أن هناك سيطرة على زراعته ابتداء من الولايات المتحدة ومروراً باستراليا وكندا حتى فرنسا .

٢- هناك نقص في احتياجات المعسكر الشرقي من القمح والمتمثل في روسيا والصين وبالتالي يلجأ إلى سحب احتياجاتها من المعسكر الغربي أيضاً .

إن جميع الدول العربية في مقدمتها مصر مستوردة للقمح ، كما ان زراعة القمح واحتياجات العالم الاستهلاكي منه غير مستقر بدليل انخفاض الإنتاج إلى ٥٢٧ في أواخر الثمانينات في حين تم تغطية الفجوة من المخزون العالمي والذي وصل إلى ١٠ مليون طن .

بمعنـى أن خريطـة العـالم بالنسـبة لإنتـاج القمـح يمكـن أن تتحـرك وبمنحنى مختلف تماماً والـدليل علـى ذلـك أن الاسـتهلاك العـالمي في زيادة مستمرة . والدليل على ذلك أن القمح هـو غـذاء لكـل الكائنـات الحية . كما أنه غذاء لجميع المستويات المتوسطة والراقيـة علـى حـد سواء ، أى أنه ذات مرونة جامدة ولا يمكن الاستغناء عنـه . فيصـنع منه الخبز للجميع ، كما يصنع منـه الجاتوهـات والحلـوى للطبقـات المرتفعـة الـدخل ، ويصـنع منـه المكرونـة والمعجونـات والمخبـوزات الراقيـة . ونجـد علـى الجانـب الآخـر يسـتخدم مخلفاتـه في صـناعة أعلاف المواشي ، كما أنه غذاء كامل متكامل لجميع الكائنـات الحيـة على وجه الأرض .

من هنا نجـد أن السـعودية قـد حققـت الربحيـة السياسـية ، وذلك كم أوردنا من أن إنتاج القمح ليس مستقراً عالميـاً ، وهـى فرصـة على الطريق أمام السعودية لتصبح من أكـبر الـدول المصـدرة للقمـح في المستقبل القريب . بالإضافة إلى أن زيادة القـوة التفاوضـية للسـعودية مع الـدول الكـبرى المسيطرة علـى إنتـاج القمـح في العـالم مـن خـلال التعامل باتفاقيات الدفع. بالإضافة إلى زيادة الفاعلية السياسـية علـى أثـر زيـادة قوتهـا التفاوضـية واكتفائهـا الـذاتي مـن إنتـاج القمـح ،

بالإضافة إلى تحقيق عنصر هام جداً . وهو كسر معجزة مفادها عدم قدرة إنتاج القمح إلا من خلال حزام القمح وهى أسطورة كانت تروج لصالح الدول الرأسمالية ، وجاءت تجربة السعودية لكسر هذه الأسطورة . وبذلك أعطت الإشارة الخضراء لكثير من الدول للدخول في التجربة ، ونطالب مصر بالدخول في زراعة القمح في صحراء العوينات ، ومما لا شك فيه أنها ستكون تجربة ناجحة ومفيدة ومخططة للربحية السياسية بأعلى درجاتها[1]

---

(١)د. أحمد علام ، دور الإدارة البينية في تحقيق النمو الاقتصادي ــ مجلة مصر المعاصرة ــ القاهرة ٢٠٠٧

دراسة جدوى
لمشــــــــــروع
إنتاج شريط فيديو كاسيت

يهدف المشروع - إلى تصنيع شريط فيديو كاسيت وبيعه محلياً بطاقة إنتاجية قدرها ٥٠٠ - ٦٠٠ ألف شريط سنوياً .

وقد تم الاتفاق مع إحدى الشركات العالمية فى استيراد الشريط خام - على أن يتم تصنيع باقى مكونات علبة الشريط محلياً ، وعلى أن يتم تصنيع الشريط بأكمله فى فترة لاحقة - بدلاً من استيراده .

تم الاتفاق على ترك الخطوات التنفيذية للمشروع من تعاقد على المعدات ، واختيار الموقع ، أو أى ارتباطات أخرى للشركة ، بعد تأسيس الشركة .

نظراً لوجود بعض الشركاء الأجانب ، فرؤى من الأفضل أن يعامل المشروع وفقاً للقانون رقم ٤٣ / ١٩٧٤ بشأن استثمار رأس المال العربى - الأجنبى والمناطق الحرة .

كما تقرر الاستفادة بمظلة القانون الخاص بالمجتمعات العمرانية الجديدة ، من إعفاءات جمركية وضريبية - إذا ما رأى المساهمين اختيار موقع المشروع فى إحدى المدن الجديدة ، على ألا يترتب على ذلك تأخير تنفيذ المشروع من حيث الحصول على الموافقات اللازمة واستكمال المرافق .

وقد أظهرت دراسة السوق ـ أن كافة شرائط الفيديو المتواجدة في السوق مستوردة من دول أوروبا ـ وأمريكا ، وجنوب شرق أسيا ـ بينما يتميز شريط أوروبا وأمريكا بالجودة ، ويتميز شريط أسيا برخص السعر .

وتتحدد معالم الشريط المزمع إنتاجه ، بانخفاض تكلفة إنتاجه بحوالى ٥,٤ جنيه شاملاً قسط الإهلاك ، وجودة إنتاجه ، وانخفاض سعر بيعه بمعدل ٧ جنيهات ، بالإضافة إلى تسهيلات تمويليه للموزعين المحليين ، وتجار الجملة من جانب الشركة .

وفى ضوء الدراسة التسويقية لسوق شريط الفيديو ـ يتضح أن حجم الاستهلاك مبلغ ٥ ـ ٦ مليون شريط سنوياً ، أى نصيب المشروع ١٠ ٪ من الاستهلاك الكلى ، وبذلك فهو لا يواجه أى منافسة مع عدم الأخذ فى الاعتبار قدرة المشروع على التصدير مستقبلياً للدول العربية حيث يعتبر جهاز الفيديو هناك من الأساسيات .

تبلغ إجمالى التكلفة الاستثمارية حوالى ٢,٣ مليون جنيه من هذا المبلغ حوالى ٣٩ ٪ عملة أجنبية . ووفقاً لتقدير رأس مال المشروع ـ فقد اتفق على أن يتم التمويل على أساس أن يمثل رأس المال ٥٠ ٪

من جملة الاستثمار . وعلى أساس تغطية المكون الأجنبي كله من خلال رأس المال .

وعلى هذا مبلغ رأس مال الشركة حوالى ١,٢ مليون جنيه - فيها ٣٩ ٪ اجنبى . وتعرض الدراسة بدء تنفيذ المشروع فى بداية ١٩٨٧ بطاقة إنتاجية ٣٦٠,٠٠٠ شريط تعادل ٦٠ ٪ من الطاقة القصوى تزيد ٨٠ ٪ فى العام الثانى ، ٩٠ ٪ فى العام الثالث ، حيث لا تزيد الطاقة الإنتاجية بعد ذلك .

وفيما يلى أهم نتائج التحليل المالى - طبقاً للافتراضات الواردة بالدراسة :

	١٩٨٧	١٩٨٨	١٩٨٩	١٩٩٠	١٩٩١	١٩٩٢
المبيعات السنوية بالإنتاجية	٢,٤٧٠	٣,٢٩٣	٣,٧٠٤	٣,٧٠٤	٣,٧٠٤	٣,٤٠٧
صافى الربح السنوى بالإنتاجية	٢٩٣	٥٣١	٦٦٨	٧٠١	٧٣٤	٥٩٤
توزيع الأرباح بالإنتاجية	٢٠٠	٤٠٠	٤٠٠	٤٠٠	٤٠٠	٤٠٠

وقد قدر معدل العائد الداخلى على رأس المال المستثمر حوالى ٣١ ٪ ، ويعتبر مشجعاً بالمقارنة بالفرصة البديلة .

١ـ دراسة الفصيلة :

انتشرت أجهزة الفيديو فى جمهورية مصر العربية بصورة كبيرة . حيث وصل عددها ١,٥ ـ ٢ مليون جهاز ـ وعلى هذا الطب على شريط الفيديو ـ سواء للشراء أو الإيجار . علماً بأن جميع هذه الشرائط مستوردة . مما أولد فكرة تصنيع شريط الفيديو جزئياً محلياً بسعر أرخص وبنفس النوعية . وذلك عن طريق الاتصال بأحد الشركات العالمية المخصصة فى توريد الشريط الخام . وذلك لإنتاج علبه وشريط ذوى جودة وقدرة تنافسية مرتفعة .

وتنقسم أجزاء الدراسة إلى :

- أولاً : دراسة السوق .
- ثانياً : وصف المشروع .
- ثالثاً : المحصل المالى .

أولاً : دراســـــة الســـــوق
Study of market

لم يكن لـدينا أى تقـديرات عـن الاسـتهلاك والإنتـاج بشـرائط الفيـديو فـى مصـر ، أو كميـة الاسـتيراد منـه ، ومـن ثـم ، فقـد تم الاعتمـاد فـى بيـان التقـديرات علـى رأى الخـبراء فـى مجـال إنتـاج وتوزيع تلك الشرائط .

أ ـ مصادر الطلب على أشرطة الفيديو :

١ـ أفلام عربيـة :

تقوم شركات التوزيع بشراء الأفلام اما المستورد مباشـرة ، أو من وكلاء يحصلون على عمولاتهم من الشركة ، ويوجد حوالى ١٤٥ شركة توزيع منهم ٥ تحتكر كل توزيع الأفلام العربية .

تقوم تلك الشركات بتوزيع الأفلام على نوادى الفيـديو ويقـدر عددهم بـ ١٥٠٠ نادى ـ كمـا يوجـد منـدوبين مبيعـات عـددهم ١٥٠٠ موزع ، وتقوم نوادى الفيـديو ـ بتقليـد الأفـلام الأصـلية بعـدد مـزور يقدر بحوالى ٢ ـ ٣ أضعاف الأفلام الأصلية (رغم عدم قانونيتـها) .

٢ ـ أفلام أجنبيـة :

لا يوجد حصر دقيق للأفلام الأجنبية ـ حيـث تقـوم نـوادى الفيديو بتسجيل الأفلام التى تعرض فى التلفزيون ، ليصبح ضـمن مـا

تؤجره للمشتركين ـ وعلى كل عدد الشركات التى تعمل فى مجال الأفلام الأجنبية ١٤٥ شركة ـ بينما يوجد ٢٥ ٪ من عدد نوادى الفيديو فى مصر تتعامل فى هذه النوعية من الأفلام .

٣ـ أفلام أخرى :

برامج ترفيهية وإعلامية كالبرامج التعليمية ، وشركات الدعاية والإعلان advertisment ، وما إلى ذلك بحوالى ٢٥٠ ـ ٣٥٠ ألف شريط سنوياً .

٤ـ الاستهلاك المنزلى :

حوالى ٦,٥ مليون شريط لأغراض التسجيل ـ أو الاحتفاظ بالشريط .

وعلى ذلك يكون احتياجات مصر من شرائط الفيديو كما يلى :

نوعية الفيلم	عدد الأفلام سنوياً	عدد نوادى الفيديو	عدد الشرائط المطلوبة
عربى	٦٠	٣٠٠ × ٢,٥	٤٧٠,٠٠٠
اجنبى	٣٥٠	٧٥٠	٢٦٢,٥٠٠
أخرى			٣٠٠,٠٠٠
منازل			٤,٤٠٠,٠٠٠
اجمالى			٥,٤١٢,٥٠٠

ب ـ العـــــــرض :

يتم استيراد كافـة متطلبـات الاستـهلاك المحلـى مـن شرائط الفيديو ، حيث لا يوجد إنتاج محلى على الإطلاق .

ومواصفاتــه :

١ـ نسبة الشرائط بـين اتـش أمـين إلى بيتامـاكس هـو ٤ : ١ ـ وتزيـد شرائط بيتاماكس خلال الصيف للزوار العرب .

٢ـ طول الشريط : مدتـه ساعتين إلى ثلاثـة ساعات بنسبة ٥ : ١

٣ : الأسـعار : يكـون الطلـب علـى تسـجيل ألفـلام بواسـطة نـوادى الفيديو ـ على شرائط كورية ، أو تايوانية ، فى حـين يفضـل الأفـراد (منـازل) الشـرائط الأوروبيـة والتـى تزيـد أسـعارها عـن الشـرائط الآسيوية بمعدل ٢٠ ٪ .

<u>وفيما يلي أسعار الماركات العالمية لشرائط الفيديو :</u>

النوع	سعر الجملة		سعر المستهلك	
	٢ ساعة	٣ ساعة	٢ ساعة	٣ ساعة
جي في سي	١١	١٢,٥	١٢	١٤
أكامي	١٠	١٢,٠٠	١١	١٢
ناشونال تليمصر	–	––	١١	–
ناشونال مستورد	١٢	١٣	١٣	١٤
سوني	١١	١٢,٩٠	١٢	١٣,٩٠
تي - دي كي	١١	١٣	١٢	١٤
أجفا	١٠	١٢	١١	١٤
فوجي B.T.M	١٢,٢٥	١٤	١٤,٥٠	[illegible]
فوجيV.H.S	١٢	–	١٤,٥٠	–
فيشر	١٠	١٢	١١,٥٠	١٢,٧٠
I.T.T	٨,١٠	٩,٥٠	٩,٥٠	١٠,٧٥

ثانيــاً : تكاليف المشـــروع

١ـ التكلفة الاستثمارية :

حوالى ٢،٣ مليون جنيه ، موزعة كالآتى :

	بألف دولار امريكــى	معادلة بألف جنيه مصرى	بالألف جنيه مصــرى	الإجمالى بالألف جنيه مصرى
أراضــــــــــى			٥٠	٥٠
مبانى وأعمال مدنيــــة			٣٧٠	٣٧٠
معـــــــــدات وآلات	٣٧٣	٦٥٣	—	٦٥٣
إشراف تركيــــــب	٥٠	٨٨	—	٨٨
جمـــــــــارك			٦٣	٦٣
نقـــــل داخلـــــى			٤	٤
وسائــــــل نقــــل			٥٠	٥٠
أثـــــــــاث			٢٥	٢٥
احتياطى طــــــوارئ	٦٣ (٥٪)	١١١	٨٤	١٩٥
اجمالى الأصول الثابتــــة	٤٨٦	٨٥١	٦٤٦	١،٤٩٧
تكلفة حق المعرفـــــة	٤٠	٧٠	—	٧٠
مصروفات تأسيـــــس			٥٠	٥٠
فوائد قبل التشغيــــل			٨٢	٨٢
رأس المال العامـــــل			٦٤٤	٦٤٤
اجمالى التكلفة الاستثماريـــة	٥٢٦	٩٢١	١،٤٢٢	٢،٣٤٣

أ ـ الأرض :

قدرت تكلفة الأرض على أساس المساحة المطلوبة ٢٠٠٠ متر مربع وعلى أساس المتر ٢٥ جنيه .

ب ـ المباني :

تشغل المبانى نصف المساحة الكلية للأرض موزعة كالآتى :

٤٠٠ متر إنتاج بتكلفة ٥٠٠ جنيه للمتر شاملة المرافق والتركيبات الكهربائية . والصرف الصحى ، وأجهزة التحكم فى العوامل الجوية .

٤٠٠ متر تخزين بتكلفة ٢٥٠ جنيه للمتر .

٢٠٠ متر مكاتب بتكلفة ٣٥٠ جنيه للمتر .

ج ـ المعدات :

قدرت تكلفتها كما يلى طبقاً للعروض الفعلية :

	بالعملة الأجنبية	بالألف جنيه
٤ ماكينات حقن	٤٢٠ ألف مارك ألمانى	٣٨٣
بلاستيك	٤٥ ألف دولار	٧٩
مبـــــرد	١٥ ألف دولار	٢٦
ميـــــــاه	٨٥ ألف دولار	١٤٩
كســــــــاءة	٦٦ ألف دولار	١١٦

عوادم مجموعة قوالب معدات تجميع		
	٣٧٣ ألف دولار	٦٥٣

وقد استخدمت وقتذاك بأسعار الصرف الأجنبية ، مع الفارق بأن ثمن الدولار الان حوالى ٦ جنيه مصرى (غير فى الأرقام)

كما حسبت الجمارك بواقع ٢٠ ٪ من قيمة الآلات ويكن أساس السعر التشجيعى للدولار يساوى ٨٤ قرشاً وتحتل تكلفة النقل الداخلى ٣/١ ٪ من إجمالى الآلات .

ء ـ مصروفات التأسيس

تشمل مصروفات التأسيس ، تكلفة التدريب على الآلات بحوالى ٤٠ ألف دولار ، ومصروفات محلية أخرى تقدر بحوالى ١٥٠ ألف جنيه مصرى ، وفوائد أثناء الإنشاء ، حسب سعر فائدة ١٤ ٪ مضافاً إليها عمولة الإدارة والارتباط والمصروفات البنكية .

هـ - رأس المال العامل :

يقدر بحوالى ٦٤٤ ألف جنيه موزع كالآتى :

مواد خام	:	مخزون شهرين للمواد الخام المستوردة ومخزون شهر للمواد المحلية .
إنتاج غير تام	:	أسبوع من إجمالى التكلفة المباشرة .
إنتاج تام الصنع	:	١٥ يوما من إجمالى تكاليف التشغيل ما عدا مصروفات البيع والإهلاك
نقدية	:	مبلغ ٢٠ ألف جنيه .
مدينون	:	شهرين من إجمالى المبيعات .
دائنون	:	شهر من المواد الخام المستوردة والمحلية .

٢- الخطة التمويلية المقترحة :

يقترح تمويل المشروع على أساس أن يعادل رأس المال ٥٠ ٪ من جملة التكلفة الاستثمارية . كما افترضت الدراسة أنه سيتم تغطية الجزء الأجنبى

من التكاليف الاستثمارية عن طريق رأس المال وذلك تفادياً لتعليمات الأسعار .

وفيما يلى جدول التمويل :

	مليون دولار	معادل مليون جنيـــه	مليون مصرى	إجمالى مليون مصرى
رأس مـــــال	٥٢٦	٩٢١	٢٥٠	١,١٧٢
قرض متوسط الأجل			١,١٧٢	١,١٧٢
	٥٢٦	٩٢٢	١,٤٢٢	٢,٣٤٤

ويبلغ قيمة القرض حوالى ١,٢ مليون جنيه مصرى ، ويتم السداد على ١٠ أقساط نصف سنوية متساوية ، وذلك بفترة سماح مدتها سنة ونصف ، من بدء الإنتاج وبسعر فائدة حوالى ١٤ ٪ سنوياً (يبدأ السداد فى منتصف ١٩٨٨) .

٣ ـ الشركـــــــة :

يقترح تأسيس الشركة ـ طبقاً لقانون الاستثمار رقم ٤٣ لسنة ٧٤ ـ وذلك لوجود شركاء أجانب ، وفى حالة إنشاء المشروع فى إحدى المدن الجديدة وهو وارد سيحصل المشروع على اعفاءات ضريبية وجمركية لمدة عشر سنوات .

ثالثاً : التحليـل المالـى
Financial analysis

تنقسم الدراسة هنا إلى جزئين . الأول يخص دراسة التكاليف الخاصة بإيرادات وتكاليف الشركة خلال عشر سنوات الأولى من الإنتاج . والثانى يخص دراسة مؤشرات ربحية المشروع .

أ - اقتراحات التحليل المالى :

١- الطاقة الإنتاجية والإيرادات المتوقعة :

افترضت الدراسة تدرج الطاقة الإنتاجية من ٦٠ ٪ فى السنة الأولى ، ٨٠ ٪ فى الثانية ، ٩٠ ٪ فى السنة الثالثة والسنوات التى تتبعها ، وذلك من الطاقة الإنتاجية القصوى التى تبلغ ٦٠٠ ألف شريط سنوياً على أساس وردية واحدة تعمل ٢٨٠ يوم سنويا . أما الإيرادات محسبت على أساس سعر بيع ٧ جنيه للشريط . واحتساب فاقد ٢ ٪ من الإنتاج السنوى الكلى . مع عدم إدخال عامل التضخم inflation ، وذلك على سبيل التحفظ .

٢- تكاليف التشغيل :

قدرت تكاليف التشغيل المباشرة على أساس تكلفة الشريط الواحد كالآتى :

- شريط ممغنط الشريط ٣.٢٠ جنيه :

على أساس ان سعر الشريط المستورد يبلـغ ٣,٣٥ دولار وسـعر الصرف وقتذاك كان دولار = ١.٧٥ جنيه مصرى ، ثم أضيفت نسبة ٥٠ ٪ جمارك وضريبة استهلاك (٣٠ ٪ ، ٢٠ ٪ على الترتيب) .

- علبة الشريط وفيا يلى مكوناتها :

- مادة الـــ A. B. S الشريط ٠,٤٢

بعد إضافة ١٥ ٪ جمارك ، ١٠ ٪ تكلفة شحن ونقل .

- مادة درالين ٠,٢٨ للشريط

بعد إضافة ١٥ ٪ جمارك ، ١٠ ٪ تكلفة شحن ونقل .

- ألواح أكريليك ٠,٠٥ للشريط

مادة خام متوفرة محلياً .

- مواد تغليف ومواد أخرى ٠,٢٠ للشريط

- طاقـــــــــــة ٠,٠٦ للشريط

على أساس استهلاك ٣١٤ ألف كيلو وات سنوياً بسعر ١١ قرش

المرتبـــات :

وكانت إجمالى المرتبات ٥٠٦٤٠ جنيه ـ على عدد ٢٨ عامل مـا بـين مـدير ومحاسـب وعمـال . وتضـاف نسـبة ٣٥ ٪ تامينـات ، وحوافز ـ فيصل إجمالى المرتبات ١٦٥ ألف جنيه .

بعد إضافة مصروفات الصيانة بنسبة ٣ . ٤ . ٥ ٪ فى سنوات ثلاثة على التوالى الأولى - وكذلك مصروفات أخرى بنسبة ٥ ٪ من إجمالى المصروفات المباشرة يصبح تكلفة الشريط الواحد ٤,٤٥ جنيه .

تكاليف التشغيل غير المباشرة فقد بلغت أقساط الإهلاك ١٧٨ ألف جنيه ، التكاليف غير التشغيلية - تشمل إهلاك مصروفات التأسيس وفوائد على القروض وتبلغ قيمة القرض المحلى للمشروع ١,١٧٢ مليون جنيه دصرى . ويسحب على قسطين ، أولهما خلال سنة الإنشاء (قدره حوالى ٦٦٠ ألف جنيه) ، والجزء المتبقى يسحب فى بداية عام ١٩٨٧ على أن يسدد على ١٠ أقساط نصف سنوية ابتداء من آخر يونيو ١٩٨٨ بفائدة ١٤ ٪ .

الضرائب :

افترضت الدراسة دفع ضرائب ٣٢ ٪ ، من الربح بعد خصم ما يعادل ١٢ ٪ من رأس مال المشروع .

مؤشرات الربحية :

تبلغ نسبة العائد المقدر على المبيعات ١٢ ٪ فى العام الول من التشغيل . ترتفع بعدها إلى ١٦ ٪ . ١٨ ٪ . ١٩ ٪ . ٢٠ ٪ فى الأعوام التالية . ثم تنخفض إلى ١٦ ٪ فى عام ١٩٩٢ - عندما يبدأ

المشروع فى دفع الضرائب ـ كذلك فإن عائد رأس المال المستثمر يبلغ متوسطه حوالى ٥١٪ فى الأعوام التسع الأولى .

يبلغ معدل العائد الداخلى ٣٣ ٪ ـ بينما يبلغ معدل العائد الداخلى لرأس المال المستثمر حوالى ٣١ ٪ مما يفيد ارتفاع معدل العائد على الاستثمار .

أوضحت الدراسة أن استخدام الطاقة الإنتاجية القصوى للمشروع بإنتاج ٥٤٠ ألف شريط يحقق توازن بين تكاليف وإيرادات المشروع بينما تنخفض تدريجياً الطاقة المستغلة والمطلوبة لتحقيق نقطة التعادل حتى تثبت عند ٢٢ ٪ ابتداء من عام ١٩٩٣ بعد سداد فوائد القروض .

وعلى أساس نقدى تنخفض نقطة التعادل للمشروع فى السنة الأولى عند ١٨ ٪ من الطاقة المفترضة ٦٠ ٪ ترتفع بعدها لتصل عند سداد القروض إلى ٣٨ ٪ ثم تنخفض تدريجياً وتثبت عند ٧ ٪ ابتداء من عام ١٩٩٣ وذلك بعد دفع جميع فوائد وأقساط القرض .

مؤشرات المديونية [1] :

المديونية مقتولة حيث تبلغ معدلها إلى رأس المال واحد صحيح ، ويتحقق بعدها تدريجياً مع سداد القرض ، أما السيولة فنسبتها بلغت عام ١٩٨٦ ، ٤,١ ثم ترتفع إلى ٤,٦ ، ثم ٥,٠٠ ثم ٦,٢ وهى نسبة مرتفعة .

ونسبة غطاء الدين معقولة ، حيث وصلت ٤,١ فى عام ١٩٨٧ ، فتنخفض إلى ٢,٣ فى العام التالى مع سداد أول قسط ، وترتفع إلى ٢,٨ عام ١٩٨٩ ـ عند وصول المشروع إلى الطاقة القصوى ـ وبذلك تكون التدفقات النقدية قادرة على تغطية التزامات الدين . كذلك يبنى المشروع على غطاء الأصول الثابتة ـ حيث تثبت أن النسبة تتراوح ما بين ١,٤ ، ٠,٤ حسب ما قدرت من القيمة الدفترية لأصول الشركة .

تحليل الحساسية :

وتحليل الحساسية ـ يعنى التغيرات التى تحدث فى الدراسة ، والتى يرجع إلى زيادة أسعار المتغيرات الاقتصادية محل الدراسة ، وكانت كالآتى :

---

(١) هذه الدراسة لمشروع شرائط الفيديو مأخوذة من كتاب د . سمير محمد عبد العزيز ـ دراسات الجدوى الاقتصادية ـ مرجع سابق ٣٧٩ ـ ٤٠٠ .

	بالألف جنيه	
	معدل العائد الداخلى للاستثمار	معدل العائد الداخلى لرأس المـــــال
الحالة الأصلية	٪ ٣٣	٪ ٣١
زيادة سعر المواد الخام ١٠ ٪	٪ ٢٤	٪ ٢١
زيادة مصروفات مباشرة ١٠ ٪	٪ ٣٩	٪ ١٧
انخفاض سعر البيع ١٠ ٪	٪ ١٩	٪ ١٣
ارتفاع سعر الدولار فى السوق إلى ٢ جنيـه مع ثبات سعر الأجنبى (بالجنيه) .	٪ ٢١	٪ ١٨

مما سبق اتضح شدة حساسية مؤشرات الربحية ، للتغير فـى أسـعار المبيعات بالذات حيث ينخفض معدل العائـد الـداخلى للاسـتثمار إلى ١٩ ٪ ، ومعدل عائد رأس المال إلى ١٣ ٪ ، كما أن المـواد الخـام زادت بنسـبة ١٠ ٪ يـؤدى إلى خفـض قيمـة المعـدلين السـابقين لارتباطهمـا بالمواد الخام . كما اتضح أن المشروع يزداد ويرتفع حساسـيته لارتفـاع سعر الدولار دون أن يقابل ذلك ارتفاع فى ثمن بيع المنتج النهـائى .

مشروع
تخطيط مدينة مارينا

تنويه :

تتجه عملية التخطيط الاقتصادي في الغالب نحو تحديد الأهداف التي يجب أن تصل إليها الدولة من خلال قطاعات مختلفة ، قد تكون تلك القطاعات خاصة بالقطاع الخاص وهذا ما تجهنا إلى تحديده بموجب مشروع تم فيه تحديد الطلب والعرض على سوق الشرائط الخاصة بمجال الفيديو ، أما التخطيط الاقتصادي الشامل هو الخاص بتخطيط الدولة للقطاعات والأماكن المختلفة ، يجب علينا أيضاً أن نعطي مثالاً واضحاً لدراسة الجدوى وفقاً لهذا التخطيط الحكومي .

مشروع مارينا العلمين السياحي[1]

خُصص لهذا المشروع الأراضى الواقعة شمال طريق الإسكندرية مطروح الصحراوى ابتداء من العلامة كيلو مترية ٩٤ إلى العلامة كيلو مترية ١٠٤ ، وتم تنفيذ المرحلة الأولى منه عند الكيلو ٩٤ إلى الكيلو ١٠٠ ، كما تم الانتهاء من مشروع مارينا كله كمنطقة مصيف فقط ، وليس كمنطقة تعميرية سياحية .

وكان يستهدف هذا المشروع في الثمانينات من القرن الماضي الآتي :

١ـ الطلب المحلى على السياحة الشاطئية التى أصبحت فى نمو مستمر .

٢ـ الطلب الدولى على السياحة الشاطئية التى أصبحت منطقة جذب مستمر للأجانب لقضاء يومين أو أكثر ضمن برنامج زيارتهم لمصر ، ويتوقف ذلك على برامج الترويج والتسويق السياحى .

٣ـ الطلب من جانب السياحة العربية ، إذ أكدت الاستقصاءات التى شملت عينة من السائحين العرب ، أن نحو ٢٠ ٪ فى ذلك الوقت من العرب القائمين فى مصر على استعداد لشراء وحدات سكنية للإقامة

---

(١) د. / عبد الله عبد العزيز عطية ــ السياحة الداخلية ــ البعد العمراني في خطة التنمية السياحية بالساحل الشمالي الغربي مجلة البحوث ــ وزارة السياحة عدد خاص ١٩٨٦ .

فـي الصـيف أو اسـتئجار هـذه الوحـدات لمـدة طويلـة فـي منطقـة الإسكندرية أو ما يجاورها من منطقة الساحل الشمالى .

دراسة موقع مشروع مارينا :

من الرجوع لدراسة هذا المشـروع والموجـود فـى المرجـع السابق للدكتور عبد الله عبد العزيز عطيه وجد الآتى :

تميز المنطقة بوجود المساحات المائية بجانب المساحات الأرضية . أى أنها فرصة لإنشاء مركز رياضى متنوع الأنشطة ، وخاصـة فيمـا يخص الرياضـات البحريـة . ولاشك أن منطقـة الإسـكندرية هـى أم المنطقة العسكرية البحرية . مع وجود فرصة لإنشاء مزرعـة سمكيـة ذات طبيعة سياحية خاصة . وعمـل منطقـة تشجير تعطـى للمنطقة جمال فوق سحرها الطبيعى . وقد حصلت مصر بعـد ذلـك علـى منـح وقـروض لتشـجير منطقـة السـاحل الشـمالى ، وكـان هـذا هـو الـدافع لوصول منطقة مارينـا الآن مـن جمـال ومـزار سـياحى رائـع . ولكـن تنقصه التعمير الإسكانى .

تميزت المنطقة بمقومات طبيعيـة هامـة . صـفاء الميـاه وجمـال ونقاء الرمال . والهدوء والسكينة والبعد عـن التلـوث . بُعـد المنطقـة

عـن وسـائل المواصـلات ونفايـا المصـانع . وهـى بلاشـك مقومـات ذات أهمية خاصة فيما يتعلق بتقييم المشروع من الناحية الاقتصادية .

كذا قـرب المشـروع مـن منطقـة العلمـين ، حيـث مقـابر حلفـاء الحرب العالمية الثانية ، وهى تتمتع بعامل جذب سياحى لـه أهميـة خاصة ، كذا منطقة المقابر والمعاظم الألمانية والإيطالية التى تفتقـر إلى التسهيلات السياحية والفندقية التى تغـرى بالبقـاء فـى المنطقـة لمدة أطول من أجل زيارة هذه المقابر والمعاظم المشار إليها .

وقد تم إنشاء فنـدق العلمـين فعـلاً بعـد ذلـك ويعتـبر مـن أهـم انجازات تلك المنطقـة ، وبعـد أن اتجهـت دراسـة المشروع فـى ذلـك الوقت بأن تقييمه يعتبر مشروعاً قائداً فى الساحل الشمالى الغربـى ، تجعـل المشـروعات الأخـرى تحـذو حـذوها ، خاصـة إذا مـا حـرص المشروع على توفير مشروعات رأس المال الاجتماعى المناسـب بجانـب مشروعات رأس المـال السـياحى والفنـدقى مـع مراعـاة تـوفير أنشـطة متميزة وخدمات متنوعة تـتلائم مـع امكانيـات المنطقـة ، وفـى هـذه الحالة يمكن للمنطقة أن تحقق أغراضها من حيث الحصول على تدفق من السياحة الخارجية والعربية علاوة على السياحة المحليـة عوضاً

عن الاتجاه إلى السياحة المعاكسة التى تعاظمت معدلاتها فى السنوات الأخيرة وأصبحت تقلق القائمين على إدارة السياحة فى مصر .

ولا يخفى فى أن تعمير هذه المنطقة . سيحقق تحسين المستوى الاقتصادى داخل المنطقة فيما يتعلق بزيادة الدخول وإيجار وفرص عمل . فضلاً على إحياء الصناعات الحرفية التقليدية . والصناعات اليدوية البيئية وغيرها من الصناعات التى لا تتطلب رؤوس أموال محددة .

أين هذا التوجه الآن فى عام ٢٠٠٦ ؟!هل أنشئت مشروعات صغيرة ، هل تم تعمير المنطقة ، هل أنشئت مدارس ، مستشفيات .

إن المنطقة يعوزها بنية أساسية قوية بنيتها التحتية infrastructure تعوزها مستشفيات سياحية ، بدلاً من المراكز الصحية التابعة لوزارة الصحة والتى يرتبط وجودها بالاسعافات الأولية . ونظراً لجمال هذه المنطقة وهدوء شواطئها ، يجب وضع في الاعتبار أن تكون منطقة لسياحة الاستجمام التي يقبل عليها سائحين أوروبا .

وعلى الرغم من أن الدراسة السابقة قد أوصت بأن هذا المشروع . سيعطى بُعداً جديداً لإقليم الساحل الشمالى . وعلى الرغم من أنه

قد أنشئ بعد ذلك فندق العلمين السياحى إلا أن هذا لا يكفى لمثل هذه المنطقة الجذابة سياحياً .

وبدراسة تقييم المشروع فى ذلك الوقت يتضح أن المشروع قد بنى تخطيطه على أساس تنمية عمرانية بتبادل جوانب التخطيط والتنفيذ والتشغيل والإدارة كما تأخذ فى حسابها الاعتبارات المعمارية التى تميز به هذا المشروع وتجعله يتمتع بعوامل جذب متميزة للسياحة الشاطئية . ولا يخفى أن دول شمال أفريقيا قد نجحت فى ممارسة هذه النوعية من السياحة نجاحاً كبيراً [١] .

الطاقة الاستيعابية للمشروع :

تقدر الدراسات التى أعدت عن المشروع أن نصيب الفرد من الشاطئ والطاقة الاستيعابية للمنطقة كما يلى :

عدد الزائرين :

- الإسكان السياحى ٦٢٦٧٢ وحدة × ٥ فرد = ٣١٣٦٠ فرداً .
- الإسكان الفندقى ٣٩٠ حجرة × ٢ فرد = ٧٨٠ فرداً .

---

(١) انظر : الفصل الخاص بالتنظيمات السياحية بالباب الأول .

عدد الزائرين المقيمين :

بواقع فرد واحد / متر طولى على الشاطئ ١٥٠٠٠ فرداً .

المجموع = ٤٧١٤٠ فرداً . أى أن نحو ٥٠٠٠٠ زائر سنوياً .

نصيب الفرد على الشاطئ فى حالة إشغال ١٠٠ ٪

$$\frac{1,385,000}{5000}$$

حيث أوصت الدراسة بتوفير وحدات سكنية من الاسكان السياحى على شاطئ البحر الأبيض قدرت بحوالى ٤٠٠٠ ، ٥٠٠٠ وحدة سكنية ، فضلاً عن طاقة فندقية ١٥٠ حجرة .

إذاً نصيب الفرد على الشاطئ فى حالة إشغاله ١٠٠ ٪ يكون ٢٧.٣ متر مربع .

ـ نصيب الفرد فى حالة إشغاله ٨٠ ٪

$$\frac{1,385,000}{4000} = 24,6$$ متر مربع

<u>شروط وقواعد استغلال مناطق الساحل الشمالى كما جاءت بدارسة الجدوى :</u>

علاوة على الشروط والقواعد الأخرى ما يخص حماية البيئة الطبيعية ، صدرت مجموعة من القرارات تتناول الشروط والقواعد الخاصة باستغلال مناطق الساحل الشمالى الغربى بصفة خاصة نورد منها مايلى :

١- قواعد واستغلال الأراضى :

يلزم كل من يرغب فى استغلال جزء من الساحل الشمالى الغربى للإسكندرية اعتباراً من الكيلو ١٢ ، حتى حدود مصر الغربية أن يتقدم بطلب إلى وزارة السياحة ، يوضح فيه أهداف المشروع والغرض من إقامته وإن يحدد المشروع على خريطة سياحية مصحوبة بالرسومات التخطيطية والمعمارية والكترونية وفى حالة مشروعات الاستغلال السياحى كالقرى والمدن السياحية يستلزم الأمر تقديم دراسة جدوى للمشروع تقبلها وزارة السياحة حتى يمكن إعتمادها قبل البدء فى إقامة المشروع .

المشروعات التى تقام على الأراضى المخصصة للجمعيات التعاونية للإسكان التى حصلت عليها بالشراء تكون ملكة الأراضى

للجمعيات ويحظر تقسيمها وتوزيعها على أعضائها ويكون للعضو حق الإنتفاع بالمنشأت المبنية فقط . وتكون الجمعية مسئولة قِبَل الوزارة ، إذا ثم التصرف للأعضاء في الأرض بالتقسيم ، وتتولى الجمعية نيابة عن أعضائها استغلال هذه المنشأت بمعرفتها أو بمعرفة الغير لصالح الأعضاء .

يخصص الشريط الساحلي بعمق ١٠٠ متر من حد المياه كشاطئ للاستجمام ويحظر إقامة أي منشأت محلية ويصرح فقط بإقامة مراسي للبواخر والمنشآت وما في حكمها .

يخصص الشريط التالي للمسافة المذكورة بعمق ٥٠٠ متر لأغراض المنشأت السياحية والخدمة الأخرى اللازمة للمشروع .

الشروط البنائية وطاقة الإيواء :

يشترط أن لا تزيد عملية مسطحات المباني المقامة والمقترحة عن ٢٥٪ من مساحة الأراضي المخصصة للمشروع .

الارتفاعات المسموح بها على الشواطئ لا تزيد على ١٢مترا كأقصى إرتفاع للمبنى . لا يزيد عدد الأفراد المسموح لهم بالإقامة الدائمة عن ٥٠٠٠ فردا في الكيلو الطولي للساحل بالنسبة للمناطق

السياحية المحلية . ٣٠٠٠ فردا في الكيلو الطولي بالنسبة للسياحة الدولية.

تخصص المناطق الجنوبية للمشروع لانتظار السيارات ومخازن الماكينات التي يصدر عند تشغيلها ضوضاء .

يحظر دخول السيارات العامة والخاصة إلى منطقة الشاطئ وتخصص وسائل النقل الخفيفة لنقل الزوار وما يحملون من أمتعة إلى أماكن إقامتهم .

يراعى عند إقامة مشروعات الإقامة أو الترويح الاستفادة بالتخطيط المدرج الذي يتيح الفرصة للمقيمين بالمتعة بمنظر البحر مع إمكانية الاستفادة من الوديان المخصصة في إقامة المنشآت التي تصلح مشاتي .

المرافق العامة والمشروعات القومية :

اتجهت الدراسة إلى التوجيه بالتوصيات الآتية :

بالنسبة لشبكة المياه سواء عن طريق الآبار الارتوازية أو الرومانية أو مكثفات التحلية أو المفاعلات النووية أو باستخدام أشعة الشمس أو عن طريق شبكة المياه العامة يجب توفير خزانات

احتياطية يمكن تزويد المرتادين بالمياه العذبة الصالحة للشرب لمده لا تقل عن ٤٨ ساعه على الأقل .

يراعى فى شبكة الصرف الصحى ضمان حماية الشواطئ من التلوث إذ يشترط التخطيط السياحى منع المجارى بواسطة الصرف بالخزانات أو الترنشات التى تتشبع بها الأرض بعد مده ، وتتسرب إلى الشواطئ وإلى الآبار فتلوثها ، ويراعى اتخاذ الإجراءات اللازمة للتنقية بالوسائل الميكانيكية المتبعة .

تخطيط المناطق السياحية فى سيناء :

تضم سيناء موارد سياحية هامه، ويتعدد فيها عوامل وخصائص الجذب السياحي. وخصوصا فى منطقة الساحل الشمالي حول العريش والساحل الجنوبى بطول خليج العقبة ، وفى حالة تنفيذ برامج التنمية السياحية ستحظى سيناء بمعدلات لا بأس بها من السياحة الدولية، والعربية والسياحة الداخلية التى تتمثل فى تدفق المواطنين على مناطق الجذب السياحى .

وتشتمل البرامج المعدة للسياحة في سيناء على نوعين من السياحة :

١- السياحة الشاطئية .

٢- السياحة الثقافية وسياحة المشاهدات .

ولا شك أن أى تخطيط للمناطق السياحية يتطلب دراسة الطلب السياحى والمعرفة السياحية لتلك المنطقة .

بالنسبة للطلب السياحى فأننا نجد أنه بالنسبة للسياحة الشاطئية يقترح إنشاء نحو ١٠٠٠٠ غرفة فندقية خلال عشرين عاما (معدلات ١٩٩٠) تصل الآن ٢٥آلف غرفة . مع توفير المشروعات السياحية ومشروعات راس المال الاجتماعي (البنية الأساسية) .

كما أنه لا يقتصر على توفير مشروعات على شواطئ البحر المتوسط المثلة فى المسافة الواقعة على طول الساحل الشمالي المتاخم للعريش .

أما بالنسبة للسياحة الثقافية فإنه لا يقتصر الأمر فى إنشاء مشروعات فى منطقة الساحل الشمالي ولكن تشمل أيضاً إنشاء مشروعات فى المرتفعات المتوسطة التى يمكنها أن تحصل على تدفق من راغبى السياحة الثقافية وسياحة المشاهدات .

وقد أوضحت الدراسة أن شواطئ البحر المتوسط أكثر جمالا . وخاصة فى منطقة شرق بحيرة البردويل التى تعتبر من أجمل شواطئ العالم أجمع لما لها من جاذبية وجمال يفوق شواطئ أسبانيا

واليونان . مما يعطي فرصة قوية لاستخدام تلك المنطقة كمنطقة جذب سياحي راقي . وكإحدى مناطق السياحة الشاطئية وسياحة الاستجمام .

ولقد أوضحت الدراسة بتوجيهات محمودة . حيث ركزت على السياحة الشاطئية لما لها من عوامل جذب سياحى تفوق السياحة الثقافية التى تتميز بوجود سائح معين لها .

فى حين أن السياحة الشاطئية ترضى جميع الأذواق علاوة على أن السياحة الشاطئية تتفق مع الإقامة لمدة تتراوح ما بين أسبوع أو أسبوعين .

فى حين أن سياحة الآثار وقتية أو مزارية ، علاوة على أن منطقة سيناء تتميز شواطئها بوجود الشمس الدافئة علاوة على دفئ مياهها طوال العام مما تعد فرصة للسياحة طوال العام (شتوية وصيفية) .

كما توجد منطقة شرم الشيخ وخليج نعامه . ورأس محمد وواحة ينبع ومن المعروف أن الشواطئ الدافئة تصلح فى استقبال الطلب السياحى من الدول الراغبة للسياحة من دول أوروبا الغربية مثل ألمانيا وبريطانيا وفرنسا وهى ذات الطبيعة الجوية الباردة .

ويلاحظ أن تنمية السياحة الشاطئية ذات المياه الدافئة لسيناء تتوقف فى تزويدها على التسهيلات المناسبة فضلا عن حملات التنشيط السياحى من قبل القوافل السياحية مثل دول أوروبا الغربية مع الوضع فى الاعتبار أن تكون الأسعار مناسبة بحيث تكون لها قدرة تنافسية مع دول العالم الغربى ولقد حبانا الله بمصادر ربانيه لا توجد فى دوله أخرى .

وهذه من نعم الله علينا التى لا نعرف قدرها حتى الآن ، فلو أن هذه النعم الموجودة نعرف قدرها لكان حالنا غير ذلك ، ولتحققت الأسطورة الاقتصادية فالنمور الأربعة فى شمال شرق أسيا ، قد حققت معجزة اقتصادية بكل المقاييس ، لوجود ميزة نسبية فى الأيدى العاملة فقط ، لا رأس مال ، ولا تكنولوجيا منتجة ، تلك الثروة الطبيعية الهائلة لو استطعنا استغلالها ، لتهافت علينا مستثمرين أجانب ليس فى شرم الشيخ فقط كما هو حادث الآن ، ولكن فى كل بقاع سيناء .

ومن جهة أخرى نجد أن شواطئ البحر الأحمر فى مصر وخاصة منطقة الغردقة تعتبر سوقاً منافساً ـ وإن كان سوقاً جزئياً ، وإذا كانت جاذبية شواطئ البحر الأحمر تقترن بفرصة القيام

برحلات جانبية إلى الأقصر وأسوان . وأن جاذبية شواطئ سيناء تقترن هي الأخرى بفرصة القيام برحلات جانبية في سانت كاترين وجبل موسى[1] .

ويلاحظ أن دراسة المشروع علاوة على الاهتمام بالجانب السياحي الشاطئي إلا أنه يجب العناية بمشروعات رأس المال الإنتاجي ، ورأس المال الاجتماعي ، لتعمير منطقة سيناء بالمشروعات الاستثمارية ، ومشروعات البنية الأساسية . وتصبح منطقة سياحية ، علاوة على أن تكون جذب سكاني من مواطني المناطق المجاورة .



(١) د نبيل شحاته الروبي ــ التخطيط السياحي ــ مرجع سابق ص ٤ / ١٥ حتى ص ٤ / ٢٥ .

الخاتمة

لا شك أننا قد حاولنا بقدر الإمكان الوصول إلى المعايير الأساسية في دراسة الجدوى الاقتصادية . تلك هي الأساسيات التي يمكن لأى باحث اقتصادي أن يفكر جيداً ، قبل أن يحصل على تلك المعايير ليستطيع أن يبرمج ذلك عملياً .

إن دراسة الجدوى الاقتصادية ليست أفكار نظرية ، ولكنها مادة علمية على درجة كبيرة من التحليل والاستنباط العلمي ، من أجل التوصل للتحليل الدقيق .

ولقد بدأنا بمراحل دراسة الجدوى ، وحاولنا بقدر الإمكان اختصارها لتتماشى مع باحثين جدد ، فمرحلة ما قبل الاستثمار نجد أنها من أهم من المراحل ، لأنها تكمن في كيفية وجود مشروع قادراً على خوض معركة تلك الدراسة ، فتتحقق فرصة الاستثمار وهى الشرارة الأولى لمن يريد أن يخوض تلك المرحلة ، ولا شك أن الحصول على هذه الفرصة ، ليس بالسهل اليسير ، ولكنها عملية حسابية معقدة ، يتم من خلالها حساب النتائج المترتبة على استخدام العوامل المادية والمعنوية التي تؤيد هذا القرار أو تناهضه ،

ليكون في النهاية إما أن يكون هناك فرصة استثمار أو لا تكون . ثم نأتي بعد ذلك مرحلة الاستثمار . ثم مرحلة التشغيل .

ولو نظرنا إلى تلك الدراسة فنجد أنها دراسة مرتبطة مستقلة ، فكل مرحلة يتم دراستها على حده ، إلا أنها في نفس الوقت مرتبطة بما قبلها ، وما بعدها .

مثلاً نجد أنه لا يمكن أن ننتقل فجأة إلى دراسة رأس المال المستثمر . بدون أن نقوم بعمل دراسة تسويقية للمشروع ، وهذا يعتبر خطأ كبيراً في عملية دراسة الجدوى . بل لا بد من دراسة كل من قوى العرض وقوى الطلب وفلسفة تلك الدراسة ، ثم ننتقل بعد ذلك إلى الدراسة الفنية والهندسية . ولكن في نفس الوقت نجد أنها دراسة مرتبطة بالدراسة التي تليها . فلا يجوز دراسة السوق ونتوقف بل لا بد من الاستمرار في دراسة رأس المال المستثمر ، ولا يجوز الإنتقال إلى مرحلة التمويل (تمويل المشروع) بدون احتساب التكاليف ، أى أن هذا المشروع جاهز للتمويل من عدمه . فإذا كان جاهزاً فيتم عمل القوائم المالية ، أى كيفية الحصول على القروض ، وكيفية تسديده . كذا عناصر كثيرة يتم بموجبها إدخال المشروع في مرحلة إمداده بالتمويل اللازم .

كل ذلك تتم دراسته .. من أجل ماذا ؟

من أجل الحصول على ربح .. أى ربح ؟

ولذا يتم الاتجاه إلى دراسة ربحية المشروع ، والتي تنقسم إلى ربحية تجارية ، وربحية قومية ، والربحية التجارية هى الحصول على عوائد مالية تغطي تكاليف المشروع ويتبقى سيولة لتوزيعها على المساهمين . أما الربحية القومية فهى تعبر عن مدى مساهمة المشروع في حركة التنمية الاقتصادية .

ولكن كيف يتم تقييم المشروع علمياً ؟ لا شك أننا قمنا بدراسة أكثر من معيار .. ، فهناك طريقة عائد الاستثمار وطريقة نسبة المنافع إلى التكاليف ، وطريقة العائد الداخلي وغيرها وكلها معايير تصلح لتقييم مدى صلاحية المشروع من الناحية الاقتصادية .

وفي النهاية أسأل الله عز وجل أن أكون قد وفقني في إخراج هذا الكتاب على قدر علمي المتواضع الذي سبقني إليه أساتذتي الأجلاء الذين تعلمت على أيديهم ولا زلت . وأتمنى من الله عز وجل أن يوفقني لأقف بجانبهم في يوم ما .

والله ولي التوفيق

د / أحمد علام

المراجع باللغة العربية

أولاً : الكتب والمراجع :

١ـ د. السيد احمد حسن

دراسة جدوى المشروعات ـ الإسكندرية ـ ١٩٩٧

٢ـ د . السيد عبد المولى

أصول الاقتصاد ـ دار الفكر العربى ـ القاهرة ـ ١٩٧٧ .

٣ـ د . العشرى حسين درويش

أصول الاقتصاد ـ مكتبة جامعة طنطا ـ ١٩٩٢ .

٤ـ د. / سهير الموجي ـ د. / السيد البلاط

مبادئ إدارة الإنتاج والمعليات ـ بدون ناشر ٢٠٠٥ .

٥ـ د. / جليله حسين حسنين

اقتصاديات السياحة ـ الدار الجامعية ـ الإسكندرية ٢٠٠٠ .

٦ـ د . حمديه زهران واخرون

مبادئ علم الاقتصاد ـ مكتبة عين شمس ـ ١٩٩٢

٧ـ د . / حمدي عبد العظيم

دراسة الجدوى الاقتصادية ـ مكتبة النهضة المصرية ـ القاهرة ـ ١٩٩٥

٨ـ د . / حمدي عبد العظيم

اقتصاديات السياحة ـ مكتبة زهراء الشرق ـ القاهرة ١٩٩٦

٩ـ د . رفعت المحجوب

الاقتصاد السياسى ـ دار النهضة العربية ـ القاهرة ـ بدون تاريخ

١٠ـ د . سمير محمد عبد العزيز

دراسات الجدوى الاقتصادية وتقييم المشروعات ، مكتبة الاشعاع - الإسكندرية ـ ١٩٩٧ .

١١ ـ طاهر مرسي عطيه

دراسة الجدوى للمشروعات الصناعية ـ دار النهضة العربية ـ القاهرة ١٩٨٢ .

١٢ـ د. / عبد المنعم عوض الله

مقدمة في دراسة الجدوى ـ دار الفكر العربي ـ القاهرة ـ ١٩٨٣

١٣ ـ د. عبد الهادي مقبل

التشريعات الاقتصادية ٢٠٠٣

١٤ـ م . عزمى مصطفى على

دراسة الجدوى الفنية والاقتصادية ـ دار بيمكو للنشر والتوزيع - القاهرة ـ ١٩٩٠

١٥ ـ د. / عمرو محى الدين

التخلف والتنمية ـ دار النهضة العربية ـ القاهرة ١٩٧٧

١٦ـ د. متولي السيد متولي ، د . محمد محمد إبراهيم

دراسة الجدوى وتقييم المشروعات الاستثمارية . مكتبة عين شمس ، ١٩٩٣

١٧ ـ مروان أبو رحمه وأخرون

تسويق الخدمات السياحية ـ دار البركة للنشر ـ عمان ـ ٢٠٠١

١٨ ـ د . محمد ذكى شافعى

التنمية الاقتصادية ـ دار النهضة العربية ـ القاهرة ـ ١٩٦٨ .

١٩ ـ د . محمد سليمان

دراسات الجدوى لشركات الملاحة والموانى البحرية والترسانات ـ دار الجامعات المصرية ـ الإسكندرية ـ ١٩٨٢

٢٠ ـ د. / محمد شوقي الشادي

الجدوى الاقتصادية للمشروعات الاستثمارية ـ دار الفكر العربي - القاهرة ١٩٨٥ .

٢١ ـ د. / محمد ناظم حنفي ـ د. / مصطفى أبو حلوه

التخطيط والإصلاح الاقتصادي ـ بدون ناشر ١٩٩٥ .

٢٢ ـ د. / مصطفي السيد الشعراوي

اقتصاديات التنمية ـ بدون ناشر ١٩٩٢ .

٢٣ ـ منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية (unido) مترجم

دليل لإعداد دراسات الجدوى الصناعية ـ القاهرة ـ ١٩٩٣ .

ثانياً : الرسائل العلمية :

١ ـ د . احمد عبد السميع علام

ضرائب الدخل والتراكم الرأسمالى ـ دراسة مقارنة ـ بحث مقدم لنيل درجة الدكتوراه فى الاقتصاد ـ كلية الحقوق ـ جامعة طنطا ٢٠٠٣ .

ثالثاً : المجلات العلمية :

١ـ د. **أحمد علام** ، دور الإدارة البيئية في تحقيق النمو الاقتصادي ـ مجلة مصر المعاصرة ـ القاهرة ٢٠٠٧

٢ـ الدليل التطبيقي لإعداد ودراسة جدوى المشروعات الصناعية ـ الجزء الأول ـ الدراسة التسويقية ـ مركز التنمية الصناعية للدول العربية ـ القاهرة ـ ١٩٧٨ .

References

1. Ansoff, H. I. strategic manyement, london, 1979 .
2. Economic development foundation, Manual on plant layout and material hand ling, Tokyo, Asian productivity organization, 1971.
3. Kaldor (N) capital accumulation and Economic Growth in theory of capital london 1960 .
4. Paul A. Baran, the palitical economy of growth, New york 1957 .
5. Rosa luxmburg, and Nocola Bakharin, imperealism and the accumulation of capital , london 1972, p.p 154 – 156
6. Seidler, L.j, carmichael, D,R, Accauntant hand book, New york, N. y, wiley, 1987.
7. Unido, Guide lines for project Evaluation p.s. dasgupta, s. A. Marglin, and A. K . sen, New york, united nation, 1972 .
8. Unido, Manual for the preparation of industral feasibility studeis , N. Y. 1978 .
9. W. Fellner : Trends and cycles in economic activity, New york, 1956 .

المؤلف

- **د / أحمد عبد السميع علام .**
- ماجستير في الاقتصاد والقانون .
- دكتوراه في الاقتصاد السياسي .
- مدرس وخبير اقتصادي بأكاديمية الإسكندرية للعلوم .
- خبير اقتصادي لمجموعة مشروعات اقتصادية .
- عضو الجمعية المصرية للاقتصاد السياسي والتشريع والإحصاء .
- له العديد من المقالات الاقتصادية في الصحف .
- له العديد من البرامج التلفزيونية (اقتصاد وسياسة) .
- له العديد من المؤلفات العلمية مثل مبادئ علم الاقتصاد ، واقتصاديات السياحة ، وله العديد من الأبحاث العلمية المنشورة

تم بحمد الله

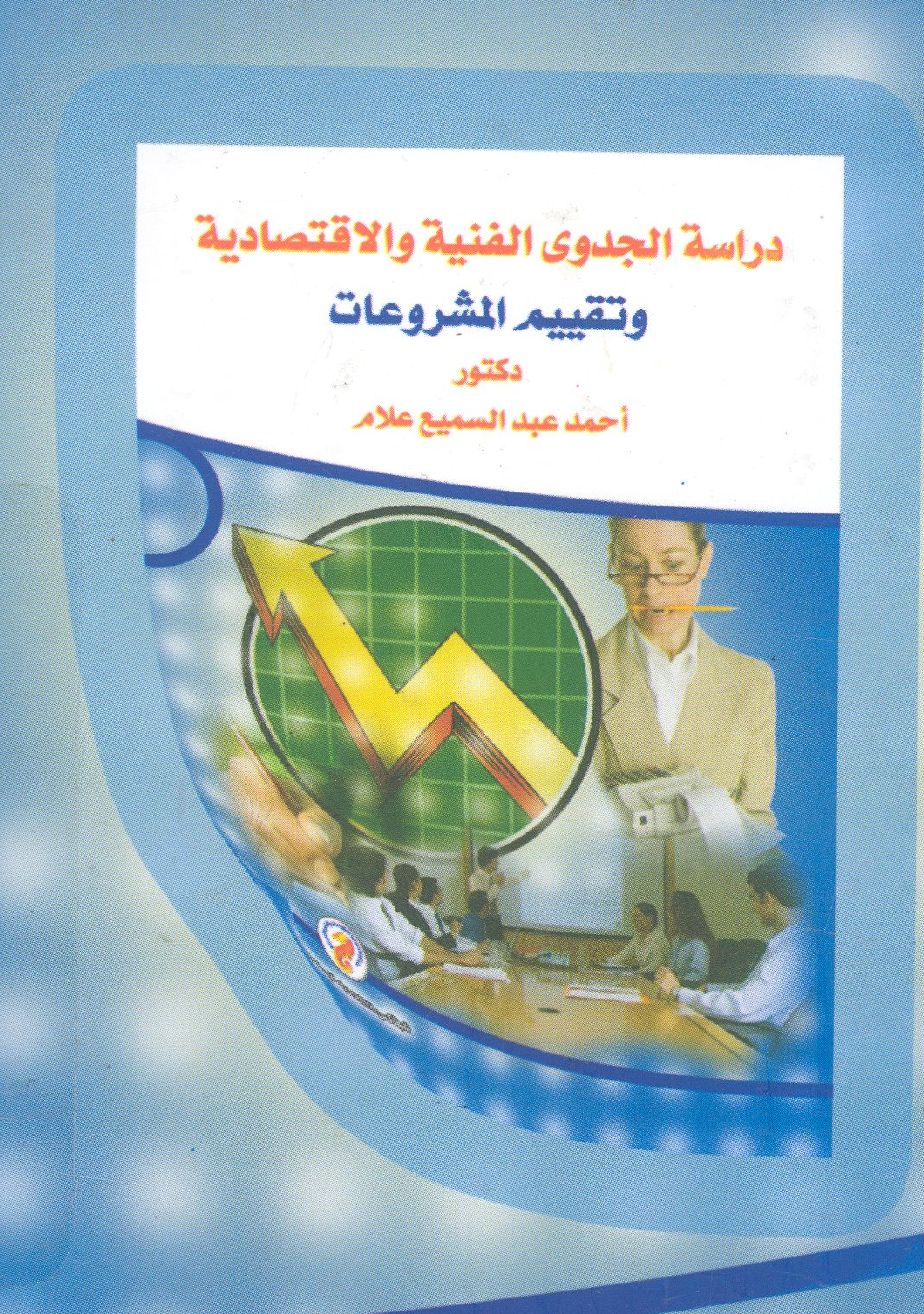
مع تحيات
دار الوفاء لدنيا الطباعة والنشر
تليفاكس: ٥٢٧٤٤٣٨ - الإسكندرية

دار الوفاء لدنيا الطباعة والنشر والتوزيع

دار الوفاء لدنيا الطباعة والنشر والتوزيع
تليفاكس: ٠٣/٥٣٧٤٤٣٨ الإسكندرية

دار الوفاء لدنيا الطباعة والنشر والتوزيع

دار الوفاء لدنيا الطباعة والنشر والتوزيع
تليفاكس: ٠٣/٥٣٧٤٤٣٨ - الإسكندرية


دراسة الجدوى الفنية والاقتصادية
وتقييم المشروعات
دكتور
أحمد عبد السميع علام